

2936

14-B
119

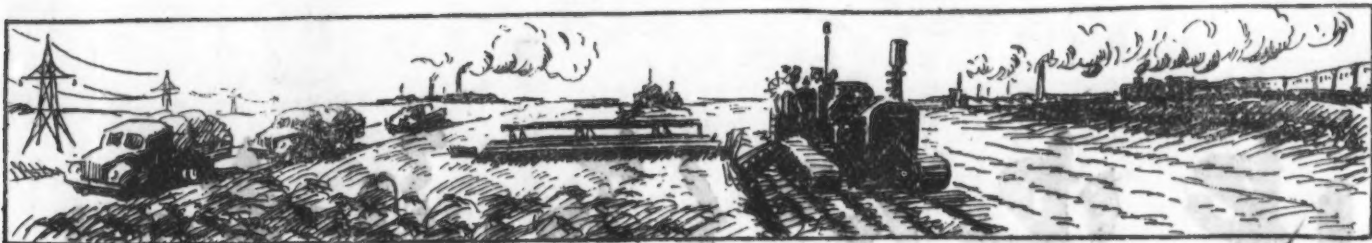
中央合作通訊

CHUNG-YANG HO-TSO T'UNG-HSIN

3 APR - 7
1954

1

1954



中南區供銷合作社購糧工作的基本情況與初步體會

武光清 (一)

供銷合作社應大力做好生產資料供應工作

「人民日報」社論 (三)

金華專區合作社四年來幫助農民辦了哪些好事

浙江省合作社總社
金華專區辦事處 (四)

黑龍江省合作社一年來供應工作總結

傅立家 (五)

生產資料加工訂貨的經驗

黑龍江省合作社總社
供應指導處 (七)

和興供銷合作社扭轉了忽視供應生產資料的偏向

劉明新 (八)

積極購、運大糞，供應農民生產需要

康裕敏、王永生、沈經聲 (九)

組織貨源時必須注意的幾個問題

廖卓之 (一〇)

三水縣合作社組織地方貨源的情況和體會

全國合作社總社
中南區辦事處 (二)

山西省合作社組織地方貨源後的效果

張步華、孫繼萍 (三)

介紹商品加工辦法的經驗

瀋陽市合作社總社
辦公室 (四)

做好節日副食供應工作

劉英烈 (五)

全國合作社系統的增產節約運動

全國合作社總社
組導局 (六)

各地區加工廠增產節約運動概況

全國合作社總社
生產局加工企業處 (七)

熱河省七個縣旗合作社供銷計劃完成的情況

王廷 (八)

改進工作方法發揮資金效能

德 (九)

關於合作社內部土產交流的幾點意見

全國合作社總社
推銷局土產處 (一〇)

從經營土產看供銷合作社的業務情況

沈伯欣 (一一)

吉林省合作社怎樣打開了土副產品的銷路

劉向旭、陳孝信、宋威 (一二)

關於簡化會計制度的要求和意見

全國合作社總社
財會局 (一三)

關於「撥貸計價，實物負責制」試點的意見

全國合作社總社
財會局 (一四)

盡量減少食品的自然損耗

巴里諾夫、瓦凱維奇 (一五)

中央合作通訊

(月刊)

一九五四年·第一號

(總第三十四期)

一月十一日出版

編輯兼
出版者

中華全國合作社
聯合總社

北京燈市口七十一號

總發行
處

郵電部北京郵局

印刷者

北京新華印刷廠分廠

東四馬路大街三十四號

定價

每冊二千元

半年六期一萬二千元

全年十二期二萬四千元

定費預付·按季整訂

平寄郵費免收掛號另加

印數：京三四、八三〇

書號：刊六 四 九

中南區供銷合作社

購糧工作的基本情況與初步體會

武光清

自去年六月以來，我區合作社購糧工作即在全國總社與各級黨政領導之下，和國營糧食部門密切配合之下，大力進行了收購工作。截至目前為止，我們小麥和秋糧的收購，已獲得了一定的成績。

到八月底為止，小麥代購已超額完成了原任務的百分之一百一十點四三，約佔國營收購總數的百分之六十一點六七。

秋糧（稻穀為主）代購計劃約佔國營收購計劃的百分之五十左右。七、八月份，合作社代購，完成其原代購任務（全年的）的百分之三十一點三一，一般來說，完成任務的情況還算不錯。九、十月份由於農民惜售存糧，私商投機囤積，上市量大大減少，收購任務未能完成。

自去年十一月份以來，由於各級黨政認為糧食購銷任務的重大與艱巨，全區各地已遵照中央、中南黨政的指示，把收購工作由黨政全面的加以領導，合作社則是積極的參加，由黨政分配一定的任務，並結合購糧工作，大力向農村幹部與農民進行國家過渡時期總路線總任務的宣傳與兩條道路的對比教育。因而，收購任務完成的較好。如湖北省十一月下半月比上半月增加了百分之一百零三。

在去年十月以前，收購工作的基本方法，主要的採取了以下三條：其一、積極要求當地黨政領導與支持，並與國營糧食部門密切的分工合作；其二、大力準備物資，結合購糧充分供應；其三、在合作社分工收購地區，適當的擴大

收購網，佔領初級市場逐漸的遏止糧商。

以上三條基本方法，一般的說，各地都不同程度的掌握與採用了，特別是由各級黨政負責同志的親自領導與重視，對工作的推進很大。如湖南從省到區的黨政領導同志，大都親自作了購糧工作的動員與佈置。湖北省劉副主席會親自幫助合作社與糧食廳解決了協議問題。此外，如河南、湖南、江西等地都在省、縣財委領導之下成立了糧食辦公室，具體指導工作。大力準備物資方面，各地也都重視。如河南省社七月份爲了收購小麥除庫存白細布六千一百四十六疋，花色布二萬零三百九十七疋，襪子七萬三千零二十九打，毛巾三萬九千四百四十一打，碱面四十萬八千七百四十七斤，火柴一萬一千七百二十四件，總計金額二百三十四億元外，另外又掌握其他物資五百九十三億四千多萬元。在適當擴大收購網，佔領市場，遏止私商搶購投機方面，對收購工作都起了很大的作用。如河南在收購小麥時，曾擴大七、五九六個收購站，有力地打擊了投機的糧商，對完成收購，起了很大的作用（但河南在設站數量上，與多僱傭臨時人員，少用或不用固定人員上，掌握的不够好，不很合乎經濟核算原則，造成現在還多餘幾千幹部的困難）。

在此時期的主要缺點爲：一、在收購中的政治工作，宣傳教育作的很差，對農民的「保守惜售」、「存糧不存錢」、「存糧與囤積」等自發勢力，曾在熟視無睹與盲目遷就的態度，未能針對農民自發勢力進行一定的教育說服工作（當然，當時不能要求和現在宣佈過渡時期總路線總任務後，這樣有系統的結合進行教育）。二、對掌握物資保證供應的問題，雖然明確，且確實也準備了不少物資，但對採購方針，是不明確的，沒有把對手工業的加工訂貨，當爲供銷合作社解決貨源的根本方針，還有「名牌貨」、「單純大工業品」、「兩

眼向上，兩手向外」的思想在作祟，以致產生對物資準備的不充實，或不符合當地農民的需要，有不少的地區，發生了脫銷，影響了收購工作。如河南在收購小麥時，肥料、農具以及布疋、紅糖、香油等商品脫銷，動員農民賣麥時，農民說：「叫我賣了買啥呀！」又如廣東、江西、湖北、湖南等省在收購秋糧時，糖、食油、肥料、布疋等也有脫銷。而私商乘機抬高物價。如江西蓮花縣食油牌價每斤三千五百元，市場達七千元。因而農民反映說：「賣了糧食買不到東西，錢無用處，不如不賣。」

在去年十一月以後的主要方法，由於整個收購工作，已轉變為黨政統一領導，合作社只積極參加一定的工作。合作社在收購中的方法，當然就隨各地不同的分工有所變化，有所不同。如政治工作、宣傳動員、管理市場、遏止私商搶購投機等工作，皆轉變為黨政全面領導，合作社則積極參加配合；但物資供應，則皆轉由國營貿易與合作社為主的負責，特別在初級市場與區鄉一級，則完全由合作社負主要的責任。因此，我們已把物資供應當為合作社配合收購中的一個關鍵性的方法，並在此期間也作出了一定的成績。如十一月份全區供應實績比十月份增加百分之二十一點六，比九月份增加了二十五點一。此外，各省各地還儲備了不少物資。如河南省十一月底全省各級掌握物資金額為一三、一六七億元，佔合作社收購時期回籠任務的百分之九十四。又如湖北省社存貨總值一千六百億元，黃陂縣社存貨四十五億六千萬，孝感四十二億元，京山七十四億元，漢川十七億元，羅田十四億元，估計全省各縣社存貨一千五百二十億元，各基層社存貨三千八百三十億元，合計全省存貨六千九百五十億元。存貨的數字都比十月增加了，如以十月份縣社存貨為一百，則黃岡為一百七十五，黃陂為二百二十五，武昌為一百九十一，天門為二百六十五。

在此時期，供應工作有所進展的主要原因有二：首先由於中央及各地黨政對國營貿易與合作社的關係，有了較明確的解決；合作社幹部也明確了合作社應在業務上受國營貿易的領導與扶持，自己應成為國營貿易的有力助手；國營貿易幹部也明確了國營貿易應依靠合作社，逐步的共同改造私商，以穩定市場，配合國家經濟建設。因而，這個時期合作社從國營貿易公司進貨大有增長。如湖北一般縣的合作社從國營進貨佔總進貨的百分之四十至五十，佔國營的銷貨為百分之六十到八十。其次，由於部分合作社幹部反對了「名牌貨」與「兩眼向上，兩手向外」的觀點後，逐漸對密切結合手工業掌握貨源的認識與作法，有了進步。如河南省社信陽批發站和六個縣社就加工條布、土布三萬多

疋，睢縣於十一月份二十天中就組織手工業加工，訂貨總值達七億餘元，佔進貨總值百分之三十多。湖北荊州專區向手工業已加工訂貨達五百六十億元。廣東三水縣十一月份就地加工火柴、犁頭、犁鋤、毛巾、生油等十九億餘元，佔第四季度進貨計劃百分之五十二點四八。

三

經過這兩個時期購糧工作的實踐，以及從這兩個時期中不同經營的對比來看，感到有如下幾點體會：

首先，必須在黨政統一領導之下，密切結合購糧（亦即應以購糧為主）向農村幹部與農民普遍地進行國家總路線總任務的宣傳與兩條道路的對比教育，並把購糧任務當為實現國家總路線總任務的一部分。務使幹部與農民從實際生活的對比中認識到走社會主義的道路，是人人幸福的道路，走資本主義的道路是少數人幸福多數人破產受辱的道路。把我們多餘的糧賣給國家就是走向社會主義道路的具體表現。這點，對整個購糧任務的完成與超額完成（團結好農民）是個中心關鍵，合作社應抽出一定的力量，積極配合進行這一工作。

其次，充分準備生活、生產資料（特別是生產資料）供應農民售糧後的要求，也是整個購糧工作能否完成的主要關鍵，但從合作社分工來看，對我們來說就成為在購糧中配合好或配合不好的一個中心關鍵。為此，我們在當前購糧工作中，應以全力展開物資供應工作，並吸取已有開辦地方貨源的經驗，繼續加強對手工業的加工定貨，以達到能夠及時地、更好地掌握物資。並進一步的與國營貿易搞好關係，以便能更多的從當地國營貿易進貨。但在掌握物資中要防止幹部思想上惜售保守，怕早賣空了，解決不了集中購糧時期的需求，這種想法顯然是不妥當的，因為存貨不賣，既能引起農民搶購貨物的錯覺，又能使我們迴轉緩慢，影響更多的進貨，反而不利於配合收購。此外，還應防止不問農民需要，單純的為進貨而進貨，以致既形成積壓，又解決不了農民生產、生活的需求，甚至造成便利農民的浪費，影響明年擴大生產。如湖北新洲縣社買了六億元的鞭炮，大冶縣社買了兩千萬元的兒童玩具，就是這方面的突出事例，值得我們注意。

再次，發動廣大的社員、社幹配合政府與工商行政部門，經常的與糧商進行反囤積投機的鬥爭，與嚴格管理市場價格，也是我們完成購糧的一個主要問題。

供銷合作社應大力做好生產資料供應工作

「人民日報」社論

目前正是農民賣出餘糧和其他經濟作物的旺季，離春耕生產時間又很近，各級供銷合作社應密切配合農產品的收購，做好物資供應工作，特別是做好生產資料的供應工作。這是關係到國家收購糧食工作能否順利進行的問題，關係到幫助農民擴大生產的重大問題。

由於我國過去長期受到日寇及國民黨匪幫的摧殘破壞，農民生產資料遭受嚴重的損失。到一九四九年，全國耕畜減少了百分之十六，主要農具減少了百分之三十。解放幾年來，在人民政府的領導下，進行了巨大的恢復工作。以肥料供應來說，一九五一年由合作社和中國土產公司供應農民的肥料為一百一十三萬一千四百噸，一九五二年由合作社系統供應農民二百九十萬噸，一九五三年預計供應四百萬噸。其他生產資料供應也都有增加。這是幾年來農業生產逐步上升的重要保證。

但是也必須看到，目前生產資料的供應與我國農業生產發展的要求還很不相適應。譬如：山東省萊陽西夏格莊基層社範圍內的三十八個村，半年內須添農具四千八百多件，而該社只供應了二百零四件。浙江餘姚全縣合作社中業務經營比較好的周巷供銷合作社，經營農具只有鋤頭、刮子、竹簍、土箕、農具柄等十五種，僅佔當地農民習慣使用農具的百分之三十七。其它地區也有類似的情況。由於生產資料供應不足，就引起了社員羣衆的不滿，有的社員批評合作社說：「合作社要的是增股金，我們要的是生產工具，合作社不關心我們生產！」農民這些批評是正確的。

生產資料供應工作作得不好的原因，除了生產不足而外，更由於某些供銷合作社幹部還沒有深刻地認識到供銷合作社應為農業生產服務的重要意義。我們知道，改良農具，提高農業技術，是增加農業生產的重要條件之一。現在，我國農業的恢復時期已經過去了，而互助合作運動正蓬勃發展起來，這就對農村供銷工作提出了新的要求，就是要盡力供應發展農業所必需的生產資料，絕不能滿足於一般生活資料的供應了。斯大林在蘇聯經濟由恢復階段走向發展階段時曾指出：「如果說我們從前主要是滿足農民底個人需要，而少牽涉到農民經濟底生產需要，那末現在我們除繼續滿足農民底個人需要外，同時還須盡力供給他們那些與用新技術改造農業生產有直接關係的物品」。（「論聯共（布）

黨內的右傾」）這個指示的精神對我們今天是很適用的，供銷合作社幹部應該認識供應農民所需的生產資料，跟發展農業生產和對農業逐步進行社會主義改造的重大關係。

積極做好生產資料供應工作對國家收購糧食、棉花和其他農產品有很大的支持作用。因為我國小農經濟有着為買而賣的購銷特點，很多農民是爲了繼續擴大再生產和保證其必需的消費資料的供應而賣出農產品的。過去收購糧食的經驗已證明了這一點，今年收購糧食的經驗更證明了這一點。例如山西省今年豐收，但購糧工作最初有很多困難。洪洞縣供銷合作社在十月二十五日購回牲口七十一頭，至二十九日賣給農民三十七頭，立即購到小麥十萬二千三百斤。這就可看出：供銷合作社只要切實地調查了農民的需要，儘可能地滿足農民所需要的生產資料和生活資料，特別是生產資料的需要，就可以鼓舞農民多賣餘糧，並可幫助農民具體地解決發展生產、增產糧食中的困難，鼓勵農民積極生產的情緒。

爲了做好生產資料供應工作，首先必須克服供銷合作社各級領導上的資本主義經營思想和官僚主義作風。這就是只看利潤大小，而不照顧農民的需要，不積極扶助農業生產的經營思想。例如廣東省今年夏收夏種季節，農民迫切需要大量農具，惠陽縣合作社却嫌經營農具利潤小，不組織供應，以致農民爲了買一把鐮刀要搭船到九十里外的澳頭去買，浪費農忙時間，影響了生產。黑龍江省開通縣社駐邊臨村辦事處主任任貴，爲了單純追求利潤，把七區農民原以每張一萬零五元訂購好的六百張鐮刀以每張一萬二千元賣給了鐵嶺縣。還有的一些合作社在經營業務時，只供應市場暢銷的和容易賺錢的產品，而不肯供應那些賺錢較少、搬運不便、或零星麻煩、但和農業生產有密切關係的生產資料；即使在經營生產資料中也有要求利潤過高的現象。這種經營中的盲目性，怕麻煩和單純追求利潤的資本主義思想，都是脫離合作社的經營方針，違反合作社的基本任務，並且也妨礙合作社業務的正常發展的。供銷合作社幹部應積極克服經營中的這種不良傾向，明確貫徹爲農業生產服務的經營方針，積極爲供應農民生產資料、爲農業生產服務。

加強組織生產資料供應工作的中心環節是組織貨源。當前最首要的是要組織手工業地方貨源。因為我國廣大農民今天需要的生產和生活資料中，其中手

工業產品約佔百分之六十、七十，甚至達到百分之八十左右。如果供銷合作社忽視組織當地手工業產品，而捨近求遠，一切商品都企圖從外地採購，那不僅將會增加運費，加大產品成本，且將由於產品規格，質量不合當地習慣，勢必難以推銷而造成積壓，這對農業生產和對合作社的經營管理都是極為不利的。爲了組織手工業貨源，各級合作社應和當地手工業者建立密切的聯繫，根據當地手工業的產銷情況和農民對手工業產品的數量、規格和品質的要求，進行有計劃地加工訂貨，但應防止「大包攬」或「一切包供包銷」的做法。有些地方在組織貨源時，採取了召開小型物資交流會的辦法，互通產銷情況，調劑有無；有些地方召開手工業者和老農座談會，溝通生產者和消費者的意見，規定產品品種，規格及數量，然後有計劃地，有目的地組織貨源。這些辦法都是比較成功的，各地可根據具體情況，適當加以推廣。

除了農具供應外，還必須十分重視肥料的經營。由於農民對肥料需要量的逐年增加，而商品肥料的生產目前還不多，因此還有供不應求的現象，爲了適當解決當前的肥料問題。各級黨政、農業部門和各地供銷合作社均須首先認真貫徹「農家肥料爲主，商品肥料爲輔」的方針，動員農民多積自然肥料（如堆肥、綠肥、廐肥、灰糞等），而對化學肥料，則應採取有控制地、有重點地加以調劑使用，暫不宜再行大量推廣。

爲了作好生產資料的供應，合作社還應積極改善經營管理，力求減少商品流轉環節，降低流轉費用，降低成本，這對產、運、消三者都是有利的。爲

金華專區合作社

四年來幫助農民辦了哪些好事

浙江省合作社總社
金華專區辦事處

金華專區的合作社在黨和人民政府的正確領導下，貫徹了爲生產服務的方針，積極開展了供銷業務。四年來據不完全的統計：供銷總額達一九、〇〇〇億元，以減除中間剝削百分之二計，即達三八〇億元，可買稻谷六億三千萬斤；並穩步的壯大了組織，目前共有農村供銷社二八四個，分銷處八八三處，社員有一三七萬餘人，佔人口百分之三十二點九。因此，不但擔當了國營經濟的有力助手，保證了社會主義成分的穩步增長，而且在引導廣大農民走大家富裕的道路中，也日益顯示其巨大的作用。主要表現在如下幾方面：

一、幫助國家與廣大農民在糧食戰綫上打了勝仗，穩定了市場，制止了私

此，各級供銷合作社組織手工業地方貨源的基本原則是：凡當地手工業生產者與消費者，能利用當地集市直接見面和交流的，基層合作社可不必插手經營，但必須監督手工業者，防止其粗製濫造或提高價格，以照顧消費者的利益；凡手工業生產者須與基層合作社或其零售單位直接見面和交流者，上級社（縣、專區社）應積極鼓勵和幫助，加以領導和組織，也不必插手經營；凡生產者必須經過上級社批發單位交流者，應根據需要和可能的條件，儘量組織下級社與生產者直接訂貨；但是凡需要上級社統一加工訂貨和適當儲備者，則必須積極經營。只有採取了這些原則，一方面合作社才能不致分散力量，才能促使上下級社適當分工，以便於集中力量，組織那些必須由合作社進行調劑的手工業產品；另一方面又可減少流轉環節，降低成本，減少消費者的負擔，從而使消費者更多地購買手工業產品，這對於手工業生產者和農民都是極為有利的。各地供銷合作社應認真執行這些原則。

擁有三萬二千個基層社和一億以上社員的供銷合作社組織，已成爲我國國民經濟生活中一個重要組成部分。供銷合作社組織對密切城市與鄉村、工業與農業、工人與農民之間的聯繫已經起着並將繼續起着巨大的作用。供銷合作社積極做好供銷工作，就能促進農業生產的發展，工農聯盟的鞏固，並從而發揮它在供銷方面對農業實現社會主義改造的作用。所以，供銷合作社幹部應認識到自己肩負責任的重大，積極地組織工農業產品的商品交換，開展城鄉物資交流，爲完成國家和社員羣衆所給予的供銷任務而努力。

商的投機活動，保證了國家經濟建設的需要。四年來，全區合作社不但每年都勝利的完成代購糧食的任務，還負了廣大勞動人民糧食需要的供應，而且正確的貫徹了「按質論價，按等論價」的價格政策，打擊了投機私商的抬價、壓價和攔購、搶購等非法行爲；消滅了解放前的「穀賤傷農」、「豐收成災」的現象，切實的保護了農民的利益。如一九五〇年春節前後不法糧商與風作浪，每担大米價格哄抬至十七萬元，由於合作社的大量供應，才迅速的壓抑下去，使大米市價迄今均穩定於十萬元左右一担的水平上。

二、積極幫助農民打開農副土產品的銷路，並指導其擴大生產和提高質

量。僅據一九五一年至一九五三年的不完全统计：全區合作社收購茶葉十七萬七千餘担，茶籽十五萬二千餘担，紅糖二十二萬三千餘担，桐、柏子四十萬担，毛豬近二十萬頭。廣泛的打開了小土產的銷路，使全區的絕大部分土特產由滯銷變為暢銷，如一九五〇年推銷最感困難的竹、木柴、炭及坑邊紙等，現已感到供不應求。不但滿足了國家工業原料與出口貿易的需要，且大大提高了農民的購買力。如國民黨時期，一斤茶葉換一斤米也沒有人要，茶農只得砍了茶樹當柴燒，解放後，由於國家的收購價格合理，並積極指導其提高質量，因此，打開了銷路，每斤茶葉可以換米七斤。全區在一九五三年單收購茶葉投放的款即折大米五十七萬餘担，比一九五二年提高了三倍。

一九五三年全區的嚴重旱災情況，雖為幾十年來所未有，但由於各級黨委和人民政府的領導，不僅戰勝了災害，且因土特產普遍打開了銷路，而使農民的購買力獲得顯著提高。如根據東陽縣四友鄉三村的典型調查（代表山區），一九五二年的每人平均購買力為六十七萬元，在一九五三年即增加了百分之四十四；一般糧產區的購買力，最少也增加了百分之五以上。

三、貫徹了為農業生產服務的方針，大量供應了生產資料，支持了連年豐收。四年來通過合作社供應到農民手裏的肥料，計有化肥、油餅、石灰和其他雜肥等三百萬担，平均每斤肥料增產三斤糧食，即可增產九百萬担，相當於全區一九五二年農業生產收入的三分之一左右。在供應肥料的價格上也很低廉，如解放前，一般要八斤稻谷才能換化肥一斤，現在平均僅三斤就能換一斤，單供應化肥一項就給農民節省稻谷一百八十一萬餘担。

為了幫助農民解決資金不足的困難，四年來合作社接受國家的委託，發放肥料貸款一百餘億元。在推廣新式農具和農藥械上，僅一九五三年一至十月的供應額即達三八〇、九九四萬元，其中六六六殺蟲粉即達五千餘担，有效地消滅了蟲害。其他如噴霧器、打稻機等也在先進的互助組中推廣，尤其是抽水機的使用，在抗旱中更向農民顯示了「組織起來，人定勝天」的優越性，現實地

對農民進行了農業的社會主義改造教育。

四、保證了主要生活資料的供應，積極推動了工業品下鄉，改善與提高了農民的生活。隨著工業生產的恢復與發展，農民生活水平的日益提高，而給推銷工業產品擴大了市場。自一九五一年至一九五三年的不完全统计：全區合作社供應糧食三百零四萬餘担，食鹽七十三萬餘担，食油七十二萬餘担，棉布五十萬疋，煤油三萬七千担。為了滿足社員羣衆的要求，各級社在一九五三年的秋收前後均增加了品種和花色，且積極簡化零售手續，普遍提倡「流動收購，送貨下鄉」，「收購到那裏，供應到那裏」等供銷相結合的辦法，便利農民買賣，密切了社羣關係。不少的社員反映：「真是自己的合作社，處處為我們的利益着想。」尤其是國家合理地縮小了工業產品的剪刀差價，更給農民帶來巨大的好處。如解放前——一九四八年的白細布要四斤米一尺，現在只要三斤米一尺，僅據一九五三年一至十月實銷八萬餘疋計算，即為農民節省大米八百餘萬斤。而農民出賣的農副土產品却比解放前值錢了，例如：一担毛豬在解放前只能換大米一五〇斤至二百斤，現在可換三百斤大米；解放前一担柴火賣不到三斤大米錢，現在一般能賣到十二斤大米的錢。因此增加了農民的收入，鞏固了工農聯盟。

雖然幫助農民辦了以上許多好事，但合作社的工作還趕不上城鄉經濟的發展。因此，工作中尚存在不少問題，主要是供應工作比較薄弱，資金力量與收購工作的需要很不相稱，未能更好地在可能範圍內供應農民日益增長的生產與生活上的需要，同時對推廣、總結供銷社與互助組訂立結合合同重視不夠，已訂的大部流於形式，以致未能很好的在合作社中實行計劃經營和推動互助合作運動的發展；其次，對依靠社員羣衆辦好合作社的觀點不明確，以致民主管理制度流於形式，部分地區的社羣關係不够密切。為此，根據當前國家總路線的要求，除積極改善與擴大經營，繼續與不法私商進行鬥爭外，應進一步通過供銷引導廣大農民走大家富裕的道路，保證社會主義成份的穩步增長。

黑龍江省合作社一年來供應工作總結

傅立家

根據黨在過渡時期的總路線、總任務的基本精神，擺在合作社供應工作面前根本性的任務有三方面：

第一，必須反覆貫徹為農業生產服務的方針，根據可能來滿足農民生產、

生活資料的需要，逐步作到有計劃的供應，以促進農業生產合作化的發展；

第二，必須根據工、農業的發展，積極組織城鄉物資交流，按着社員羣衆季節需要，依靠國營組織貨源，推銷國家工業產品，逐步擴大國營合作社的零

售比重，壯大社會主義和半社會主義經濟成份，以鞏固工農聯盟；

第三，必須與手工業生產社密切結合，充分發揮私營手工業的積極性，通過合同加工訂貨、供給原料，逐步使之有計劃的生產並走向合作化。

根據以上基本任務來檢查我們一年來的供應工作，在扶助農業生產上起了很大作用，但同時在工作中也還存在着很多嚴重的錯誤和缺點。

一 成績方面

大力的供應了生產、生活資料，基本上保證了物資供應，扶助了農業生產，推銷了工業產品，配合了購糧，活躍了城鄉物資交流，協助國營穩定了物價。

全省合作社一九五三年一至三季度供給人民生產、生活需要總額一萬五千七百七十五萬六千一百九十一萬元，比去年同期提高百分之三十九點一六，佔社會比重百分之四十一點六，比去年同期提高百分之四點九。其中生產資料一千九百五十五萬五千七百九十三萬元，佔供應總額百分之十二點四，比去年同期提高百分之四點八。截至第三季度末，共供應了鐮子二十六萬六千六百七十八條、鋤板二十七萬三千二百三十三塊、鋤頭十七萬八千三百五十五根、扒鋤六萬八千一百三十一把、鐮刀五十二萬三千四百零五張、木叉子二十萬零六千八百四十六把、板板十四萬四千一百六十張、大車八千八百一十二台，另外還供應了新式馬拉農具一千套、剗蹄機一萬台、改良農具五萬七千餘件、大糞三千九百餘萬斤、馬四千餘匹，品種大有增加，據安廣、綏化兩縣統計達二百四十餘種。

生活資料供應總額是：一萬三千八百二十萬零三百九十八萬元，比一九五二年同時期提高百分之四十五點九，從國營進貨的比重，佔了國營銷售總額的百分之五十五點六，從而擴大了工業產品的銷路，密切了國營關係。其中主要的供應了布一百一十六萬七千九百一十六疋、棉花一千六百零五噸、絨衣一萬九千二百八十五打，並積極的供應了農民蓋房、製農具的木材六萬二千一百四十四米。

從聯社業務來看，一九五三年比一九五二年也有發展。省社第一、二、三季度供應總額一千三百二十五萬零六百零七萬元，比一九五二年同時期提高百分之三百零三點七，其中生產資料五百三十六萬六千二百一十三萬元，比一九五二年同時期提高百分之一百五十八點九。從工作質量看，每人的工作質量平均二十億零七千萬元。比一九五二年同時期提高百分之三百零九點九。

一九五四年羣衆需要的木材，鐵力採運辦事處提前採伐了九萬三千八百六十七米，第四季未能運到各縣二萬五千米，在採伐進度上不僅比一九五二年提前了，而且在質量上也大有提高。

縣社經營也同樣有發展。根據蘭西、海倫、克山、甘南、白城、鎮賚、瞻榆等七個縣社來看，一九五三年一至三季度供應總額六百九十萬八千二百七十

二萬元，其中生產資料三百零六萬八千一百五十萬元比一九五二年同時期提高百分之四十七點五，平均每人工作量五億零四百二十五萬元，比一九五二年同時期提高百分之三十七點一。

從以上這些數字看，基本保證了對農民生產、生活資料的供應，增長了國營、合作社的零售比重，穩定了物價，對加強工農聯盟起了一定作用。取得這些成績的主要原因有以下幾方面：

第一，首先是各級黨委的正確領導，合作社全體幹部的努力和正確的貫徹了黨的爲農業生產服務的政策。由於各級黨委重視，親自幫助解決問題，佈置工作，因此在經營生產資料方面基本上轉變了怕麻煩等不正確思想；

第二，比較認真的推廣了一些經驗，實行了民主討論計劃與檢查計劃，因此活躍了業務，提高了工作質量，密切了社員和羣衆的關係。在推廣經驗方面：推廣了安達縣初級市場物資交流會的經驗，北安生產資料季節帶樣子下鄉鑑定的經驗，木材論根論塊分等作價經驗，以及糧台記錄一賣多介紹的經驗。同時有些縣也創造了些新的經驗，如肇東創造了調查生產資料要掌握規律的經驗，白城子與手工業結合的經驗，這些經驗對推動工作，提高效率有着極其重要的作用。

第三，是國營經濟給予合作社短期賒欠、優先供給好貨以及價格優待等有力的支持。

二 存在的缺點和錯誤

雖然有了以上成績，但還存在着一些嚴重的缺點和錯誤：

一、對搞好生產資料促進農業合作化重要性認識不足，沒能抓住生產資料供求需要的規律，因此心中無數，嚴重的存在着盲目、保守思想。特別是一九五三年供應生產資料時犯了兩個錯誤：一個是春耕時供應大糞不是就地取材，而是捨近求遠，單純追求數量，忽視成本質量；另外對改良農具，有的縣粗製濫造，甚至也有強迫命令平均攤派，這不僅造成積壓，而且在政治上的影響也很壞。同時忽視了舊式小農具的供應，特別是鐮刀、鐮刀會有十五個縣發生過嚴重的脫銷現象，影響了農業生產。雖經報紙上數次揭發和省社通報以及新水、拜泉等十三個縣在秋收中，大車、木叉子等又發生質量低劣，供應不足的现象。

二、對依靠當地國營進貨，擴大國合零售比重，逐漸壯大社會主義和半社會主義經濟成份認識不足。許多基層社還存在着保守思想，缺乏經常調查研究，心中沒數，有些村社單純強調名牌貨，沒有名牌貨就消極等待，不是以新商品來代替舊商品等等。由於存在這些思想障礙，而影響了滿足羣衆需要和本

身業務的開展。

特別嚴重的是有的聯社不積極組織基層社從國營進貨，推銷國營工業產品，相反的不顧政策貪圖利潤，給私商做推銷工作，這雖然是少數的，但問題的性質是嚴重的。如綏化、海倫兩個縣合作社棧棧給私商推銷了棉花二十三萬斤，布兩萬五千二百八十疋。除聯社外基層社從私商進貨的也不少，如白城子共六十九個村社就有四十八個村社從二家私商進貨，其中永豐和一家私商，對合作社的批發佔其銷售總額的百分之八十，雖然都是小百貨，但其中有些品種是國營公司有貨而沒從國營進貨的，發生這種嚴重錯誤主要是領導上對政策教育不夠，這種錯誤行為就是合作社失掉了立場，如果這種現象不認真檢查糾正，任其發展就會使合作社變質。

三、對扶助私營手工業發揮其積極作用，為農業生產服務認識不足：

1. 農村舊式的小農工具，沒從當地開闢地方貨源就地取材，就地加工，就地供應，相反有些縣是捨近求遠；

2. 把小手工業和私商同體並論，混為一談，這是根本性的錯誤。由於對這點認識不清，而多數縣對私人手工業不是扶助，而是排擠、打擊，如海倫縣社鑄刀時，把每張鑄刀價格壓低到五千五百元，結果使私人鐵匠爐的六千張鑄刀賣給外縣。又如洮南私營鐵爐到縣社幾次要求訂大車瓦合同，縣社拒絕沒訂，因加工太晚，造成有車無瓦，而跑到鞍山去訂車瓦，結果影響了秋收供應。特別是有些縣對生產社力量估計過高，想用生產社一下代替私人手工業，這種錯誤的排擠私人手工業現象實際是封鎖了自己。

四、對價格政策認識不足：

1. 通過價格政策領導手工業生產，避免盲目性認識不夠，因此一縣之內或縣與縣之間手工業產品價格比較混亂。如肇源鑄刀每把六千五百元，肇州一萬

零三百元，造成縣與縣之間互相亂串，市場價格不穩，打亂了計劃；有的把手工業產品價格壓的過低影響了手工業的積極性，甚至使手工業無利可圖而轉為價格較高使農民不滿。

2. 村社在執行國家牌價上和生產資料作價上都存在着問題。如海倫縣有的村社白麵每袋來價十萬零五千元，實價是九萬七千元，又如綏化戰勝村社，賣的大碗每個一千二百元，而國營每個賣一千八百元。在生產資料作價上偏高偏低的現象也很普遍，如海倫有的村社籬籬來價六萬元，實價四萬元，綏化七區村社進的折八錘子每條來價都是九千五百元，八村社賣一萬三千五百元，九村社加百分之二毛利賣九千七百元。

六、經營不善，損失浪費現象嚴重。主要是對商品質量檢查不嚴，商品保管不好，有許多村社商品變質，丟錢丟貨，這是和增產節約相違背的，對羣衆政治影響很壞。根據海倫調查十七區永樂村社有三百塊豆餅下雨霉爛，損失三百萬，十一區親倫村社主任瞪着眼睛把二十二斤燒酒倒在煤油缸裏，店員賣貨的錢到處亂扔，海北鎮社一年死了四匹馬。又如省社在夏季小海米變質霉爛了八百多斤，共損失一萬多元，特別是搞來農村不需要的大皮包、口紅等奢侈用品。安廣縣社從外地進的大糞不但石子很多而且有死孩子，開通縣社只聽外邊價格便宜，忽視質量，在錦州買回二千七百張鑄刀完全是廢品。

產生以上這些錯誤和缺點的原因，主要是省社對生產服務的方針研究得不清楚，特別是舊式農具應佔首要比重，這一點認識不足，缺乏深入的調查研究，對小農具的規律掌握不準，因此，在春耕時有食多冒進，特別是鐵木農具質量低劣，嚴重脫銷，影響了農民生產，這是一個很嚴重的問題。在組織貨源上缺乏深入檢查，因此有的縣，對國營公司有的同樣商品，不從國營進貨而從私商進貨，在政策上犯了原則性的嚴重錯誤。

生產資料加工訂貨的經驗

黑龍江省合作總社
供應指導處

黑龍江省白城縣合作社總社，爲了滿足生產上的需要，在舊式農具方面積極的開闢了地方貨源，採取了「就地取材，就地加工，就地供應」的方針，抓住了與當地手工業加工定貨這一重要關鍵。

首先是根據農民需要與當地手工業提前簽訂了加工定貨合同，準備了鐵木

原料，在舊式小農工具的供應上爭取了主動，因此一九五三年一至三季度在供應生產資料方面比往年有了突出上昇，一九五二年（一至三季度）生產資料佔供應總額的百分之四二點四，一九五三年（一至三季度）生產資料金額是六十八億二千萬元，佔供應總額的百分之五三點五。從經營的品種、數量上看，均有

增加，一九五二年是四十五種，一九五三年增加到一八九種，在數量上也提高百分之五十以上。

與手工業結合取得以下幾個經驗：

一、提前與手工業簽訂加工訂貨合同，保證了貨源，發揮手工業積極作用。一九五三年縣社經常與之加工定貨的有：鐵爐三十一戶、大車業十九戶、編織業九戶、皮革業八戶、以上行業幾乎是全部和縣社訂了加工合同，這樣對當地手工業進行了有組織的加工定貨，保證了貨源。

二、爲了組織貨源時心中有數，調查和掌握了城內與鎮店各種行業的生產能力和產品的質量，按着全縣農民需要的數量進行加工定貨，不足者提前向外採購，多者賣給外縣。如本縣大車業積極性發揮以後，還不能滿足秋收需要，就在齊齊哈爾購進七十二台，在安廣、大賚購進八十四台。又如本縣生產的鐮刀超過本縣需要數量，便有計劃的賣給洮南、安廣、鎮賚等縣五百餘張，這樣即避免盲目外流，保證了本縣農民需要，同時又避免了手工業產品的積壓。

三、通過農民鑑定，提高了農具質量。因爲農具的規格質量是農民提高生產效率的一個重要問題，因此在鑑定質量上就採取了四種方式：第一是找農民座談進行質量鑑定；第二是組織手工業產品展覽會，一方面利用勞模、人民代表、村社主任會議機會，進行參觀鑑定，另一方面將農民提出的有關質量鑑定的意見集中起來，組織手工業者進行檢查、評比；第三是培養行業典型戶和骨幹工人；第四是批發部門隨時進行權衡鑑定。

通過這四種方式收效很大，因此，改進了農具質量，滿足了農民要求。如農民在質量上提出鐮子尖禿，鋤板裏尖外巢，鼻子歪，擦漆不均，大的架壩，小的一鋤撲不淨。鐮刀馬口大，鋤刀沒有肚等缺點，縣社根據農民對農具質量的要求，通過手工業檢查、評比，及業務座談會，解決和改進了質量問題。

四、縣社和銀行在加工訂貨中，幫助手工業者解決了原料和資金困難，扶助了手工業生產，打消了沒原料不敢訂貨的顧慮，保證了合作社的貨源。在加工訂貨中小手工業存在着原料和資金不足的困難，因此銀行幫助解決了貸款，第一季度貸給五個行業一億七千四百五十萬元，第三季度貸給七個行業一億八千八百三十萬元。在原料上縣社供給鐵鏈二十四萬斤，熟鐵一萬五千斤，車材二七〇米，另外還有車鐵瓦、車軸，對編織業供給柳條三十萬根，簞條二萬斤，這樣不但解決了貨源，扶助了手工業生產，同時樹立了手工業依靠合作社的思想，大大發揮了手工業的積極性，而且都表示靠近合作社。如編織業代表說：「不依靠合作社就沒有發展前途。」

五、正確的掌握了產品價格，保證手工業的正當利潤。採取的辦法第一是合作社賣給原料摸準了產量，掌握了成本。另一種方法是組織各行業有領導的

進行民主評價，無論是加工訂貨關係和訂貨關係，均依靠有覺悟的工人，通過他們討論計算真實成本，並組織手工業互相評價。由於合作社掌握了實際成本，全縣價格比較統一，合作社也有合理積累，而且也保證了手工業正當利潤，手工業實際取得利潤是百分之十五左右。

六、爲了切實滿足農民需要，一九五三年製訂計劃的方法，是以典型調查爲主，另外參考歷史材料和村社的計劃。以這三方面材料分析研究，作爲製訂縣社計劃的根據，這樣使計劃就接近了準確。在執行計劃中又進行不斷的調查了解，根據新情況的變化，根據不同品種進行了修改。如鐮刀開始作了六千張，經過供應科在十二區四段村和七、八區調查，發現情況變化很大，每十人需要七張，這樣經過社務會討論改爲一萬五千張，並馬上增簽了訂貨合同，這樣不僅使計劃接近了實際，而且貨源也有了保證。

和興供銷合作社 扭轉了忽視供應生產資料的偏向

河南省遂平縣和興供銷合作社的業務是有成績的，但缺點是偏重生活資料的供應。如去年第三季度供應總額六億一千六百九十餘萬元，超過原訂計劃的百分之十四點四，但其中生產資料的銷貨額只有四千三百七十萬元，僅佔供應總額的百分之七點二；十一月份供應生產資料的比重只佔供應總額的百分之零點六四；雜貨門市部只擺着鐵鏈、把釘、鐵鍊等十二種農具，一天也不準賣一件。這與上級社所要求供應生產資料的比重要佔供應總額的百分之四十的標誌顯然是距離很遠的。

該社經過「黨在過渡時期總路綫和總任務」的學習以後，全體幹部進一步從思想上明確了供銷合作社爲農業生產服務的方針，認識到農業增產是發展工業的基礎，以及鞏固工農聯盟的重要。同時也想到要保證統購統銷工作的順利完成，供應工作必須跟上去，尤其是生產資料的供應，關係着廣大農民社員的擴大生產。於是自去年十二月份修訂了供應計劃，根據當地農民需要的品種及規格，增添了大車、車輪、車軸、犁鏵、犁面、糞杈、把抄桿、石磨、石礮、水缸、竹篩、草筐等三十一種農具，共計一億一千多萬元。以上貨品除組織本地加工及向縣社進貨外，又經縣社批准派人分別到襄陽、漯河等地採購。現已將部分農具運到社內，開始供應給社員。

(劉明新)

積極購、運大糞，供應農民生產需要

康裕敏 王永生 沈經聲

江蘇寶山縣的氣候條件和自然環境，均適宜種植小麥，但在解放前農民忽視小麥的種植，小麥面積只佔耕地面積百分之二十三，耕作方法和技術也很粗放和落後。解放後，在黨政正確領導下，種麥面積才逐步擴大。一九五二年因棉花歉收，又增長了農民種植小麥的積極情緒。當地黨政為了扭轉這種情緒，大力推廣胡莊鄉豐產模範莊老三的棉麥兩作豐產經驗；合作社系統並積極供應了豆餅二百八十萬斤，比一九五一年增加了三倍以上，特別是大量的供應達十五萬六千二百九十九担。因此，使全縣小麥獲得了歷史上少有的豐收，每畝平均產量為二百一十七斤，比一九五二年增產百分之五十九點二三。

農民總結一九五三年小麥豐產經驗時，反映是：1.毛主席、共產黨領導得好；2.天時正常，雨水調勻；3.合作社的大糞供應及時；4.有豐產模範莊老三。在大糞供應方面，特別是劉行區的農民體會得非常深刻，原因是一九五二年十二月間，麥苗正在成長之際，突遭寒流侵襲，麥苗枯萎，農民生產情緒低落，黨委及時指示合作社迅速組織農民向上海採購大糞保苗。因此，保證了麥苗的正常生長，並獲得了歷史上少有的大豐收。如劉行區四房村的農民劉志新種的一畝小麥，遭受寒流襲擊幾近死狀，經灌漑大糞十八担後，不僅復活起來，並豐產小麥三百八十四斤。農民普遍地反映：「靠毛主席和合作社才有好日子過啦！」因此，一九五三年播種小麥時，農民均要求合作社準備供應大糞，爭取一九五四年的小麥豐收。

縣聯社為了滿足農民的需要，首先研究、分析

了全縣農民於一九五四年各項農作物的種植面積，推算出所需要的肥料除去農民自行解決之外，還需供應餅肥一千八百九十萬斤，才能滿足農民的最低要求，但是，目前餅肥缺乏，因此組織雜肥供應就成為合作社當前的首要任務。為此，縣社即吸取去年的大糞工作經驗，由縣委組織領導，縣社主任親自動手，組成了肥料採購組，並吸收基層社的組導幹部參加，於一九五三年八月月上旬去上海採購。由於黨委的正確領導和有關部門的協助，以及同志們的努力，完成了採購大糞尿的任務。

在工作步驟上，事先於肥料採購組內分成兩部分，一部分下鄉與當地區委密切聯繫，深入農村調查研究：1.農民需要大糞的季節和數量；2.了解河道運輸情況；3.糞池糞缸的儲存條件；4.以村為單位和農民簽訂大糞合約。縣社為了解決基層社的儲存困難，借出資金建築了十五個可以容容一萬四千一百担的大糞池，分佈在運輸較便的地區，以利卸接和儲存。去上海的採購人員，到達後即向江蘇省合作社總社上海批發站要求幫助採購大糞，但上海批發站難於幫助完成採購計劃，駐滬人員即與在鄉調查人員進行週密的調查，然後劃分負責採購。首先了解上海市有多少大糞碼頭，每天出糞數量，與那些有關部門聯繫。分頭進行的結果，找到七個大糞碼頭，每天能供給大糞尿七百四十五車（每車三担），乾糞五百五十担。雙方洽談成熟後，由省社批發站監證，雙方簽訂了半年至一年的合約，每車大糞核算成本為五千五百二十五元至六千六百元。貨源有了保證，但在船隻運輸上帶來了困難。船民藉口河道狹淺要求增加運輸費，經邀請上海市衛生

局、民船工會和船民代表座談會，經過政治動員和合作社提出幫助解決困難的保證後，才雙方簽訂運輸合同，保證了運輸。

為了作好大糞供應，縣委決定以區成立大糞委員會，鄉、村成立小組。由上海採購組進行單獨的會計核算，隨船運輸的大糞，開具一式三聯的貨品調撥單，船至基層社後，由基層社根據各村的合同，按照日期、數量，附調撥單直接運到各村，由村的組長分配、入賬和結算，回單聯由組長蓋章後交基層社結算糞款，上海採購組則依據基層社的回單入賬。由於作好了這一系列的準備工作，因此，基本上保證了大糞的供應。

在採購、供應大糞工作上的幾點體會：

一、為了作好大糞的供應工作，應事前進行調查研究，了解農民的需要數量及運輸情況，作為採購計劃的依據，同時必須解決儲存問題，以備大糞的儲備，保證大糞的質量和不悞農時。
二、此次購糞存在著「有糞便要」的任務觀點，忽視了質量。如上海蘭州路的糞質好，農民歡迎；日暉港、花園港的乾糞不能沖水三百斤，農民反映不合算。因此，目前積壓了很多質量不好的肥料賣不出去。

三、由於調查運輸路線的不精確，致因河港淺小，船隻過大，直達運輸困難，造成農民挑卸不便，卸糞的時間拖長，使合作社負擔了船隻延擱的損失。因此，各基層社必須賠錢。

四、個別區、鄉、村大糞委員會組織不健全，缺乏專人負責，大糞運至各村卸糞後，沒有履行合同付款，影響了縣社的資金週轉。造成此種現象的主要原因，是各級社忽視了對農民的宣傳教育。

組織貨源時必須注意的幾個問題

廖卓之

江蘇省各地合作社，自一九五三年十月初縣、市社主任會議以後，在擴大業務、組織貨源方面，已獲得一定的成績。據三十八個縣市的統計，零售商品供應計劃比前平均增加了百分之四十左右。據松江專區八個縣的統計，除工業品貨源以外，至十一月中旬，已組織和控制的工業、土、特、副產品如竹、木器、各種農具、土布等計達一百二十八萬三千餘元；南匯縣修訂後的第四季度供應計劃已組織的貨源達百分之九十四點五；大部分地區在修訂計劃後，也都抓住了組織地方貨源的環節，如蘇州專區最近曾專門召開了以組織地方貨源為主的內部交流會，交流總值達一百六十四萬一千餘元，其中手工業品佔百分之三十一點五，土、特、副產品佔百分之六十七點四，鹽城等專區亦將相繼召開這種交流會議，這說明各地對擴大業務、組織貨源，一般都是積極的、認真的。但據各地彙報材料和重點檢查了解，少數地區在組織貨源中還存在一些問題：一、不少合作社對組織地方貨源還停留在計劃上和口頭上，沒有真正行動起來，甚至有個別縣還沒有貫徹下去。如無錫縣有些基層社擴大業務的計劃雖然訂出來，但貨從那裏來，心中還沒數，至於組織地方貨源根本還未考慮，不把主要力量放在組織貨源上面，只注意去擴大門面增加幹部。二、部分合作社對組織地方貨源怕麻煩，認為「沒錢賺」「風險大」，或認為本地沒有貨源，存在着單純的依賴等思想。三、不認真研究羣衆需要，盲目擴大業務，如有些基層社賣炒貨（如熟花生）、開麵館、飯店，甚至有個別農村基層社購進高跟皮鞋、彈簧枕頭，以及一些不合羣衆需要、不適時令的貨品，造成資金積壓現象。四、由於貸款緊縮，業務擴大，庫存增大，加之計劃性差，不少合作社在組織貨源中已發生資金不足的困難，而喪失完成任務的信心。顯然，這些問題，如果不迅速解決，組織貨源將形成盲目自流，增產節約計劃和貨幣回籠任務就有落空的危險。特別目前正大力收購糧、棉，羣衆需要激增的時候，我們將無法擺脫被動的困難局面。因此，必須針對上述情況，立即採取如下措施：

一、加強思想教育，糾正不重視地方貨源的錯誤傾向。必須使每一個合作社幹部懂得，要儘可能的滿足羣衆多方面的需要，特別對有利於生產方面的需要。通過組織地方貨源，結合棉糧收購，供應羣衆生產、生活資料，保證零售比重逐步增長，實現對農業、手工業的社會主義改造，逐步引導農民走合作化

道路的目的。使他們懂得合作社工作，決不是單純做買賣，而是貫徹黨在過渡時期總路線的不可缺少的一部分。

二、認真進行調查研究工作。看看究竟有沒有地方貨源可以組織呢？羣衆需要不需要這些物資呢？據吳縣木渚區姑蘇鄉的典型調查和江寧金路社的實際經驗證明：在羣衆的全部生產、生活需要中，手工業、土、特、副產品等地方貨源的比重是很大的，如以金額計算，在生產資料中手工業、土、特、副產品佔百分之九十二點三；在生活資料中手工業、土、特、副產品佔百分之五十五點五。如果以品種計算，在生產資料中手工業、土、特、副產品佔百分之五十八；在生活資料中手工業、土、特、副產品佔百分之五十七。江寧縣金路合作社在最近組織了竹篾業生產，供應羣衆小農具及日用器具，獲得羣衆普遍歡迎，除供應兩個兄弟社零售外，僅自己門市零售，每月即增加營業額一千餘萬元。事實證明認為沒有地方貨源，眼睛向上，盲目亂鑽的做法，以及怕麻煩思想，都是錯誤的，其實質是不了解情況的官僚主義作風和羣衆觀念不強的表現，必須迅速糾正。

三、在組織和控制貨源中必須緊緊從大多數羣衆當前需要出發，認真的做好「排隊」工作，防止和糾正盲目亂搞的現象。組織貨源的目的是為了配合糧食、棉花收購，適應羣衆需要，因此，各地合作社首先應將羣衆的需要進行「排隊」，了解他們需要什麼，那些是大多數羣衆需要的，那些是個別人需要的，然後再將合作社現在經營的品種進行排隊，對照羣衆需要，研究確定合作社過去沒有經營而現在可以經營的商品；然後再進行貨源排隊，那些是可以組織就地供應，那些必須向外地採購；最後根據羣衆需要、貨源情況和本身的經營能力，抓住有利於生產方面的物資，確定經營計劃，從而按照計劃組織貨源。

四、組織地方貨源的辦法，合作社可以採取召開交流會議的形式。交流範圍應根據經濟區劃及供求關係來確定，一般應以專區為單位的分塊輪流的辦法，其他有關專區、縣推派代表參加。在一個縣的內部也應當組織社與社之間的交流，根據蘇州專區的經驗，召開交流會必須有基層社負責人和社員代表參加，事先充分做好準備工作，特別是手工業、土、特、副產品的樣品展覽。至於那些過於分散零星，無須合作社經營的產品，合作社應在初級市場上領導和組

織羣衆性交流，儘量使產銷直接見面。

五、各地在組織貨源中資金困難是存在的，除由省社與有關方面協商儘力設法解決以外，各縣必須充分運用自有資金力量，一切可能的條件。在確切控制貨源，保證合理儲備的前提下，對於現有之貨品，不應惜售，必須加速周轉；對於那些應收回之賒銷貸款，應盡力收回；對於一些可以推遲或可不用的

非直接業務開支，必須貫徹增產節約精神，根據實際需要，加以削減或不用。大工業品應組織基層社直接向當地公司進貨，使縣社資金能集中使用於組織地方貨源，在基層社資金不足的情況下，可以通過公司短期賒銷的辦法，求得適當解決，只要我們能夠充分發揮自己潛在力量，合理運用資金，並與有關部門密切配合，這一困難是完全可以解決的。

三水縣合作社

組織地方貨源的情況和體會

全國合作社
中南區辦事處

組織貨源前的情況

廣東省三水縣的手工業很發達，手工業產品也是豐富而且適合農民需要的，在滿足農民生產和生活需要上，起着很大的作用。從該縣西南鎮來看，共有二十三種手工業，有手工業工人八百八十五人，資金十二億元（佔全鎮工商業資金百分之十五點三二）。其中生產的毛巾、犂頭、電池等手工業品，除供應本縣需要外，並外銷新會、四會、雲浮、廣寧、德慶等縣。但當時該縣合作社沒有重視組織這些地方貨源，合作社供應的地方手工業品種類不多。一九五三年第三季度合作社零售供應上完成了計劃，但其中大米、油、糖、化肥、油餅等五種商品就佔去計劃的百分之八十六點四，這些商品是上級社或國營調撥的，而地方手工業品供應較少，在滿足社員的多種多樣需要上，是有相當距離的。因而合作社的業務沒有隨市場的業務上升而上升，相反的在一九五三年度以來合作社在市場公私經濟比重上（除化肥）逐步下降。

產生這些現象和結果的原因，主要是縣合作社領導上忽視組織地方貨源，沒有積極的從開闢地方貨源來為社員服務，為農業生產服務。其具體表現有以幾點：一、「捨近就遠」，不願與當地手工業結合。如該縣西南鎮生產的土布和毛巾，適合當地農民需要，但合作社沒有就地採購，跑到佛山、順德等縣購買，成本要比當地進貨高千分之八。二、合作社幹部嚴重的怕麻煩、怕負責任的思想阻礙着向當地進貨。因為當地進貨，要經過一系列的組織工作，不像造個計劃伸手向上級社要來的方便。三、縣社限制區社進貨，不論採購任何商品，均由縣社辦理，因而限制了區社進貨的積極性，養成了區社「上級社撥什麼貨賣什麼貨，無貨等待」的依賴思想。四、縣社不根據區社需要去組織貨源，主

觀決定，影響供應。如第四區社第四度計劃需要穀糧二千擔，縣社只撥了五百擔。又因怕積壓，縣社在一九五三年度原計劃中轉撥了一千擔大豆餅給南海縣社，結果造成本縣肥料脫銷。五、經營商品種類少，一般區社只有二、三十種商品，社員需要的合作社却沒有。

調查社員需要劃清經營範圍

為了滿足社員需要，中南合作局工作組配合縣合作社總社，在第二區、第四區調查了三十九戶社員家庭的需要，了解到社員需要的商品是多種多樣的。如與該區合作社對照，則合作社只有十九種商品能滿足社員需要；二十八種商品是社員需要而合作社沒有的；有八種商品是合作社經常脫銷的。另外有十一種商品因規格質量差，不合社員需要，而造成積壓。

以上調查，說明了合作社貨源不足，迫切需要組織進貨，特別是地方貨源。因此縣社在基層社幹部會議上檢查了原因，根據中央「產銷見面、產零見面、產批見面」的原則，劃分經營範圍，分頭組織進貨。一、需由上級社調撥或國營進貨並且需要較多資金的，如食鹽、化肥、棉布、百貨等由縣社負責或組織經營。二、地方手工業帶有集中性，為全縣所需要或基層社暫時無力經營，及部分產品需要推銷到外縣的，由縣社經營，如生薑、火柴、毛巾、石灰等。三、各區使用規格不一，而又分散生產的，資金不大，如籐繩、牛繩、鋤、鏟等由基層社加工訂貨或組織經營。

組織貨源的初步成績

劃分經營範圍後，分別的擴大了一九五三年第四度計劃。縣社原計劃採

購金額二十五億元，現增至三十八億元，擴大了百分之四九；基層社零售計劃由三十六億元增加為四十三億元，擴大了百分之二十。依據計劃分頭進貨。縣社採購計劃上：一、地方貨源方面，與西南火柴廠訂購十一、十二月份供應火柴一千八百九十箱；向沅興農具廠訂購犁頭犁二萬八千八百零四斤；向西南毛巾加工廠加工毛巾二千七百二十打（毛巾包括外銷）。另外加上生油、生麩、襪衣、穀麥等共值十九億九千七百二十二萬元，佔第四季度計劃金額的百分之五十二點四八。二、與當地國營公司簽訂合同，保證供應的商品有棉布、土布、煤油、桐油及百貨等共值三億一千九百二十六萬元，佔第四季度計劃百分之八點三九。三、區社之間互相委託加工訂貨，如四區社委託一區社加工縫紉三萬條，二區社委託一區社代購縫紉一千二百條，大小中山帽二百頂。至十一月十四日縣社已將首批進貨分發基層社，計有大頭菜三千一百五十七斤，鹹魚一千九百七十六斤，麻油七千四百斤，化肥十萬斤，穀籬一千三百七十八擔，此外加上其他貨品及本地手工業加工原料等共值四億餘元，佔第四季度進貨總值的百分之十點五二。

幾點體會

一、首先要掃除幹部思想上存在的「無源可關」或開關地方貨源縣社「無飯吃」的思想障礙，這是主要的關鍵。如開始組織貨源時，縣社大多數同志認為三水縣的地方貨源不多，只有毛巾、火柴、土布、電池幾種，用不着來組織，經過調查，才了解到地方貨源是豐富的，而且只有開關了地方貨源，才能滿足社員需要，才能擴大業務。於是第四季度縣社進貨計劃中，地方貨源達到百分之五十二點四八。同時組織地方貨源以後，縣社業務更形繁忙，如原料的採購，成品的驗收，以及組織外縣進貨，均要縣社負責，而且這些組織業務，一般利潤稍高於向國營、省社進貨，因而加強了幹部經營手工業的信心，改變

了過去專靠上級社撥貨的經營方式。

二、在檢查商品、劃分經營範圍訂計劃時，要防止大包大攬或縮手縮腳的偏向，而這兩種偏向又是組織貨源初期最容易發生的。如在修正擴大第四季度計劃時，數字很大，縣社想把鐵器、農具、土布等項包下來，如訂購毛巾一項，提出一個季度在本縣要供應一千六百八十打，如按第三季度銷售最多以一百二十三打計算，可銷三年多。同時有的提出了產銷能直接見面的，合作社也要插手經營。另一方面，不敢大膽進貨，如第四區社第四季度原訂計劃鹹魚五百斤，其中撥了一百三十斤給南平分社，不到三個鐘頭全部賣完，後來追加了二千五百斤。因此必須根據供銷社的需要與可能，結合手工業的特點，有步驟、有準備地分別與手工業者訂立加工訂貨或進貨合同。在三水縣手工業者有這幾種思想情況：一、有的資金少，原料少，怕原料漲價做不出貨來，不敢訂合同。二、有的行業，不願訂合同，怕受拘束，寧願做多少貨賣多少。三、有的存有高利思想，認為合作社要大批訂貨，提高價格，想多賺錢。因此合作社幹部必須要認識手工業的複雜性、多樣性、自私性、保守性及季節性的特點，摸清情況，穩步的結合。

三、合作社要監督和指導手工業的生產，以提高產品質量降低成本。因為小手工業目前尚未得到較好的教育和改造，對產品規格質量，尚不夠重視，甚至還可能發生偷工減料現象。如二區社訂購的穀麥，在驗收時，有六隻不合規格，還還生產者，這樣可以迫使小生產者重視規格，提高質量，還可以防止因規格差，而造成合作社的積壓。

四、爭取當地黨、政、財委的領導和支持及國營的幫助，工作更能順利。如合作社在收購原料時，花生、芝麻等油料，私商抬價套購，經黨、政加強市場管理後，合作社才大量的收到原料。再如合作社與西南毛巾加工廠商議訂立加工毛巾合同時，廠方要求提高工資，經財委幫助解決，才順利的簽訂了合同。

山西省合作社

組織地方貨源後的效果

張步華
孫繼萍

山西省各級社領導對組織地方貨源，已開始引起重視，普遍的修訂了一九五三年第四季度計劃，增加了品種。如運城專區各縣供銷社原計劃根本不經營牲口、大車、小農具、木材、磁貨、鐵貨等，經財經會討論之後，在原計劃基礎上，

增加經營牲口五百五十頭，大車一千零九十輛（其中修理七百二十五輛）及其它農具等，總值達二百多億元。到目前為止，各地已做出初步成績：運城專區報告十月到十一月中旬，供應到羣衆手中牲口一百三十四頭，木材三萬一千三百

九十七根，新大車九輛，修理二十七輛，木板一百七十三方丈，磁貨五千八百八十七件，鐵貨二千零八十八件，農具七千件，磚六萬三千二百一十五塊，以及其它紙張、電池、煤炭、石灰等，總值達一百三十二億元。長治專區各縣基層社十月份經營手工業、地方工業產品達八十億元以上。十一月前後，有二十六個縣社共買牲口二千二百二十八頭，並供應到羣衆手中羊三千四百餘隻。在當地黨政領導下普遍組織了國營貿易、合作社業務組織會議，及地方手工業會議，這給以擴大地方貨源，滿足羣衆需要，起到很大作用。根據太原區合作社業務組織會議及臨汾國合業務組織會議，地方工業、手工業產品成交額即達一百五十三億元，佔大會總成交額三百四十三億的百分之四十四點五。此外，不少縣社和基層社直接與有關單位組織經營者，爲數更大。如晉城縣十四個基層社與五十七盤鐵匠爐、三個生產社，簽訂了合同，已購安車圈八十付，鐵銑二百三十把，鋤草刀七十把，茅桶十三個，其它農具一千一百二十三件。此外，縣社還從外地採購回竹節、軋花車等五千六百四十件。平遙縣社和該縣新豐、中禮等十九戶私營棉織廠簽訂加工訂貨合同七十五個，計圍巾八千五百打、線襪六百打、次白布四百疋及合股線棉紗等，擴大經營額七億元。臨晉縣社除與國營公司簽訂合同保證布疋、油、鹽等主要商品供應外，並派人到西安、翼城等地採購回價值十一億多元的鐵貨、磁貨、木材以及竹貨、皮貨等商品，銷售很快。太谷縣社到太原購回麵盆二千套、磁碗一千一百八十一輛、圪塔盤三百個、席子五百四十九領，很受羣衆歡迎。有條件的地方，都積極組織了棉籽、油籽加工，給明年生產進行了準備。根據解縣、新絳、虞鄉等九個縣統計，十月份已掌握各種油料一千二百六十多萬斤，組織加工油房二百二十多座。至十月底，就可加工肥餅四百多萬斤，其它平順、陽城、晉城、榆社、左權等縣，給明年所用各種生產資料農具等亦進行了準備，如榆社組織三十二個鐵匠爐，修打農具三千件。昔縣、孟縣、壽陽等縣進行了肥料準備工作。

在這段工作中我們的體會有以下幾點作用：

一、在今年大量收購糧食、棉花的時候，根據調查，羣衆真正實際需要的正是地方工業及手工業產品。今年合作社便抓了這一環，積極找尋了貨源，儘量給羣衆方便，這對於完成購糧、購棉工作，會起到很大的作用。如安邑王范社流動小組了解農民須要木材一千根，合作社全部供應，農民即賣給國家小麥一萬四千斤。霍縣供給羣衆牲口七十一頭，即換購小麥六萬五千六百四十二斤。平陸縣爲了擴大供應業務積極開闢地方貨源，除由上級社和國營公司進貨，又派出八個採購員，分頭到鄭州、陝西、翼城、西安等地採購回木材、木板、大車、山羊以及鐵貨、磁貨、小農具等，儘力滿足羣衆需要，在十月份一個月內，就收回小麥二百二十五萬斤，超過十月份任務的三倍以上。這充分說明了物資供應是完成收購任務的有力保證。

二、與各手工業生產者及私營工廠，進行了加工訂貨等合同，不僅對物資供應，起到有力保證，而且通過加工訂貨對於改造手工業及私營工業使其逐步納入國家計劃軌道，克服生產上的盲目性、投機性，發揮手工業生產積極性是有重大意義的，這是符合於我們總路線精神的，同時也是合作社本身應做的工作，這對國家、對人民，對小生產者來說都有好處。如平遙縣社與新豐、中禮等私營棉織工廠，訂立圍巾、線襪、次白布等加工業務合同後，不僅按期可以完成任務，保證供應，而且因生產者有合理利潤，促進了生產的積極性，如新豐工廠在訂立加工合同後，由原十架機台加工，自動增爲十五架，提高了經營興趣。使農民可以按時買到自己所需要的肥料、農具及各種用品，就進一步促進生產的發展。

三、商品增多，業務擴大，扭轉了某些基社的賠本現象，進一步密切了社員與合作社關係。從一個典型社可以看出，平陸常樂社以往只經營食鹽、煤油、火柴、布疋、百貨等三十多種商品，業務很小，農民有意見，羣衆諷刺說：「合作社是大買賣，不賣零碎小貨」，因此農民不願多到合作社買東西。由於品種少，業務少，滿足不了羣衆需要，造成賠錢現象：九月份銷貨額最多才銷八千九百萬元，核算下來，賠本一千五百餘萬元。全省合作社代表會後，認識了組織地方貨源的重要性，根據農民需要，積極找尋貨源，首先到靈寶合作鐵工廠、磁器店買回一部鐵鍋、鐵鍬、軋花車、零件及一部磁貨，很受羣衆歡迎，爲了保證貨源，與有關單位，還作了要貨計劃，作到及時供應，由原三十多種商品增到八十八種，而且銷得很快。如在十月下旬物資交流會上，六天就銷出鐵鍋七十六口，大小盆五百多個，碗一千五百多個，鐵鍬五十張及其它等，最後鐵鍋脫銷，又與農民訂購了二十口大鍋合同。羣衆反映：「原來咱合作社要啥沒啥，現在變成要啥有啥」，很受羣衆歡迎。由於商品增多，經營額也隨之擴大，九月份經營額八千九百多萬元，到十月份擴大到一億三千一百多萬元，比九月份增大了四千一百多萬元。不僅扭轉了賠錢現象，而且得到社員擁護，社員與合作社關係進一步取得了密切，這充分說明了組織地方貨源的重要性。

爲了做好今後供應工作，還必須注意解決兩個問題：

一、應做好充分的思想發動工作，使每個幹部必須認識到組織地方產品及手工業產品的重要性，在工作上必須從農民要求出發，從生產出發，從改造小生產者出發，對那些怕積壓、怕麻煩，認爲無利可圖，不積極經營，毫無羣衆觀點，及有殘餘資本主義思想的人給以批評。

二、在進行中應加強調查，了解情況，克服盲目亂幹的偏向。如平遙在購買牲口中因事先未作好調查研究，盲目購買，結果買來價格大，不適合羣衆口味，使四十餘頭牲口，長期推不出去，造成積壓和賠錢。其它各地也有類似情況，必須提起注意。

介紹商品加工辦法的經驗

瀋陽市合作總社
辦公室

一 商品加工經驗辦法的由來

瀋陽市有些合作社由於沒有很好的根據社員與職工的需要進貨，以致購進商品的規格、質量、數量以及時間上，有些商品形成「所供非所求」，而造成滯銷和積壓。零售布疋自然形成的布頭亦為數不少，如有個別的合作社積壓的華達呢布頭就有七八〇尺。在這樣情況下如單純為了處理積壓設立別莊部進行處理，既對人民財產有所損失，又不符合當前積極開展的增產節約精神。因此在深入開展增產節約競賽運動中，全體職工同志們想出了不同的商品加工方法。

二 商品的加工辦法

商品加工辦法簡而易行，且適用範圍與加工種類亦很廣泛。因此，便於推行試用。加工辦法有以下三種：

1、成品加工。這一加工範圍絕大部分屬於布疋、針織類。一般的是「量材適用」，如剩餘的小布頭不論是青、花斜紋、嗶嘰，都適宜做大小花被褥面、鑲被腰和作成棉被褥；白素毛巾可以加工成小孩貓頭帽、毛巾袋；白色華達呢可染色後加工為夏季用的短褲；花布可加工成褲衩、枕芯；各種布頭可加工成書包、兜布、椅子墊、工農帽等；青布、花格布和次棉花，可以加工成棉幹部服。總之這類加工特點是「量材取料」，種類繁多，一般都可實行利用。

2、美術加工。這類加工是將原來的商品加以適當的潤澤，以改變和擴大商品的用途範圍。一般

以夏花布、白五福布、工農嗶嘰加工為油布；再就是印染（噴漆）花布、印花被單、包袱皮、枕頭面以及加工麻花布等。適宜於此類加工的商品多為素色單調的布疋，如將白漂布印花就成為花包袱皮、花被單布、枕頭面；稍粗糙的大尺布可以加工成印花被面；還有將白斜紋、白華達呢染成古銅色和黃色、淺藍色。此外就是顏色不正的襪子也可以染色。這都能使滯銷品成為暢銷品。

3、再生品加工。大粒鹽加工成精鹽；澱粉加工成粉面子；月餅加工成雙麻餅、油茶、點心；混合煤打煤球、煤坯；過季的蚊帳布經過漂白消毒後加工成衛生口罩；利用各種蔬菜醃漬小菜，以致於加工臘肉、鹹雞蛋等都屬於這種加工範圍。這個加工的特點是「簡而易行」、「一舉兩得」，能收事半功倍的效果，並便於實行。

三 實行商品加工後的收穫

商品加工是從廣大社員羣衆的利益出發，也是最經濟的創造。通過商品的加工豐富了商品的種類，不僅使商品由滯銷一躍而變為暢銷，更由於能代替其他商品因此滿足了社員的需要，擴大了賣錢額，從而也加速了資金與商品的週轉，相對的降低了損耗。如和平職工社由八月二十八日到十月末加工毛巾二七一件，銷出一九二件，擴大銷售額五、三一七萬元。社員反映：「買現成的比自己織的既便宜又方便，樣子也隨心，買了馬上就能穿」。又如該社用花布加工枕芯，花麻紗加工褲衩、兩用衫、小孩斗篷等，不但增加了賣錢額，社員羣衆還滿意的說：合作社真是有哈有哈。造紙六廠合作社把積壓

八個多月的花嗶嘰、花斜紋四八〇尺加工成被褥面八二床，從八月四日到九月二日即全部賣完。造幣廠社用白斜紋布（六〇疋）染成時興的咖啡色加工成港褲，只這一種商品在一個季度內就擴大賣錢額二、二〇〇萬元，以該種商品當時庫存計算，由於加工而加速資金週轉零點五次，降低庫存百分之八，而且社員羣衆還滿意。

鐵西區工人一社用澱粉加工粉面子的辦法既能廉價供應，又能減掉私商的中間剝削，並能合理積累資金。過去粉面子由私商進貨每斤價一、六〇〇元，而現在賣價僅一、六〇〇元一斤，不僅便宜了三百元，合作社還可以淨得純利三百元。瀋河區機關職工社將積壓的二千九百多斤月餅製成各式應時糕點，不僅解決了季節性的滯銷商品，並減少了折價的損失。其他如醃各種蔬菜，是在沙池蔬菜保管法的基礎上降低損耗的好辦法，這對當前供應副食品的多樣化也是很重要的。總之各項加工辦法是為社員服務、為生產服務的有利經驗，而且切合增產節約的原則，所以應予推廣。

四 幾點注意事項

1、商品加工之先一定要做好調查研究工作，要根據社員羣衆需要（地區、民族特點等）和量材適用的原則，而後再決定加工，否則盲目加工就有造成雙重積壓之慮。

2、各項加工應注意價格問題。在計算成本上要遵守國家政策，如果單純為了加工處理庫存積壓而忽略了價格政策也是錯誤的。

做好節日副食供應工作

劉英烈

隨着工農業的發展，人民購買力的不斷提高，社員對副食的需要也隨着增長起來，尤其是逢年過節，對副食的需要更大。一九五三年的中秋節、國慶節，各級社根據滿足社員需要、穩定節日物價的精神，配合國營商業在當地黨、政及上級社的領導與協助下，大力組織貨源，一般的都完成了任務。茲據五個省社、九個市社的節日供應情況，綜述如下：

一 供應概況

一九五三年各地合作社在中秋、國慶兩個節日的副食供應數量，一般的都比一九五二年同時期有了增長，供應工作也有了改善。如據河北省幾個縣、市的統計：銷貨額增加了百分之九十三點五；上海市增加了百分之四十六點八七；本溪市的蔬菜品種，由一九五二年的三、四種增至三十多種，基本上滿足了社員的需要。但個別地區的脫銷、積壓、賠錢和國營商業、合作社不協調等現象，仍然嚴重的存在着。這是值得我們注意和警惕的。

通過節日供應，取得的主要成績：首先是基本上滿足了社員的需要，並配合國營商業穩定了節日物價，防止和打擊了不法商人的投機行為，減少了中間剝削，提高了合作社在羣衆中的威信。如上海市社充分供應節日的副食後，社員反映：「合作社真爲我們打算，價格都比私商便宜。」河北建西縣野鷄坨的私商，在節日乘豬肉缺貨時，由每斤四、五〇〇元抬至五、〇〇〇元。由於合作社及時組織供應，每斤以四、三〇〇元出售，因而穩定了市場。在減少中間剝削方面，僅廣州市一九五三年供應的月餅，在銷貨額二十一億元中，與私商的差價就有

七億元之巨。

其次，通過節日供應，提高了幹部的認識和業務能力，並創造了一些經驗，爲今後的節日副食供應打下了基礎。如學會了組織貨源，並認真地了解社員需要製訂計劃，以及創造和改善了工作方法，提高了工作效率。像北京市的「登記分配」供應法，哈爾濱市的國營商業和合作社在節日建立聯合辦公室，天津市的節日檢查小組，對節日的供應業務，都起了巨大作用。

二 經驗教訓

一、根據社員風俗習慣和要求，作到了摸清貨源，週密計劃，提前進貨，充分儲備，因而基本上克服了隨買隨賣的思想，樹立了「趕前不趕後」的認識，保證了供應，防止了積壓。如廣州市爲了供應肉類，運到廣西、湖南的農村中採購。但也有部分地區盲目進貨，如遼東省遼陽市社從遠處的洮南買進南果梨，而近在咫尺的遼陽縣却爲南果梨的銷路發愁。這樣捨近求遠的作法，提高了成本，造成了嚴重的浪費與賠錢。再如武漢市社忽視了調查研究工作，盲目的購進大批毛芋和青白蘿蔔，由於不合當地社員羣衆需要，致有百分之六十五的進貨賣不掉，結果都腐爛了。

二、節日供應的特點是時間短、銷貨多，商品的時間性很大，因此，節日的勞動組織和商品採購、保管技術，就顯得更有重大的意義。不少合作社的供應單位對節日的勞動組織均作了必要的調整，天津市社還成立了檢查組，機動掌握全面情況，及時解決發現的問題，避免了同樣商品在同時間內有的脫銷、有的積壓的現象。但也有部分地區

對商品的採購、檢驗、保管不注意，造成嚴重的積壓、賠錢現象。如遼西省收購的毛豬中，痘瘡多，死亡率大，而造成賠錢；武漢市社的採購員到河南驗收雅梨，不按合同辦事，爛梨、小梨都收，結果損失了七千八百餘萬元。

三、不少地區在當地財委領導下，和國營商業密切聯系研究貨源問題，並進行了經營品種、數量上的分工，因而就保證了供應。如哈爾濱市社與國營糧食公司建立了節日聯合辦公室，及時解決了糧食供應上的分配、調撥問題。而國營商業和合作社沒有密切聯系的地區，則往往影響了供應工作。

三 幾點意見

一、從現有的材料來看，北京市社的「登記分配」供應辦法，天津市社節日成立的檢查小組，哈爾濱市社與國營商業成立的聯合辦公室等措施是較好的作法，各地區可酌情採用。

二、對社員要進行愛國、愛社教育。去年節日時，各地的不法私商會造謠中傷合作社和進行套購，如上海的豬肉商造謠說：「合作社的豬肉是冷氣貨。」在節日供應中，並被套購了香蕉、香煙和鋼精鍋子等。所以我們要進行對社員的愛國、愛社教育，以免受不法商人的欺騙，並揭發不法商人的醜惡行爲。

三、個別地區的幹部，曾因擅自提高價格，給合作社在社員羣衆中造成了不良影響。如河北省遷安縣這品營合作社在節日的豬肉供應上，擅自將四、〇〇〇元一斤的豬肉提高到四、五〇〇元，以致引起社員羣衆的不滿。因此，加強幹部的思想教育，根除資本主義的營利思想，在目前仍然是不可忽視的。

四、希望各級社很好的總結一九五三年的中秋、國慶節日的供應工作，以吸取經驗教訓，進一步的作好即將到來的春節副食供應工作。

全國合作社系統的增產節約運動

全國合作社總社組導局

全國合作社系統的增產節約運動，在各級黨政的領導下，抓住了當前糧食收購和供應等中心環節，深入發動，具體領導，比較普遍的召開了物資交流會，積極的組織了地方貨源，已取得了不少成績，較好的完成了供銷計劃。據各省已報的材料統計，零售方面截至一九五三年十一月底，東北的遼東、遼西、吉林、松江、華東的江蘇、安徽，中南區的江西等省都已完成本季度計劃的三分之二以上，其中遼東已完成百分之七十二點七，安徽完成百分之七十六點六。個別的如山西省長治縣十一月份生產資料的供應超過本月計劃百分之百二十六點二。收購方面，東北、華東各省完成較好。如遼東省的長白、撫松、新金等縣已完成第四季度收購計劃百分之八十七以上。個別的如河北省昌平縣沙河和小湯山兩社，在十一月底以前即已完成全季收購計劃。這些地區能夠較好的完成計劃，主要是採取了以下幾個有效辦法：

一、配合購糧，積極組織貨源。最近各地都在採取各種方法積極增補貨源。增補貨源的辦法，除與國營密切聯繫外，特別重視了組織地方貨源和手工業生產品。山西各地已普遍召開了小型物資交流會，據運城、忻縣、長治等專區統計，十月份已開完三十五個會，山東省德縣已召開小型會十七次；湖南省各專、縣也先後召開了物資交流會。山西潞城通過交流會，在供應商品中，地方工業品佔百分之三十一點五，手工業品佔百分之二十九點九，連同生產資料佔百分之六十五以上。河南省批發站在運動初期即已重視手工業地方貨源，採取了多種方式（現款購現貨、委託加工、以貨易貨、代銷、先付定款按期收貨等），加工訂貨的總值達二十八億餘元。又據三個大區十二個專區、七個縣的交流會材料統計，成交總額達七千六百餘億元，其中手工業產品和土特產佔百分之六十以上。通過組織地方貨源，合作社普遍增加了鐵器、竹器、木器、磁器、農具和傢具。山西平陸縣社經營商品擴大到五百種以上，該縣五區常樂社還注意了經營牲口。西北區由九月至十月底的不完全統計，已供應農民牲畜三千四百頭以上。山西已和綏遠省商妥，由綏遠購回牲口二千頭，各縣也都派人到蘭州、陝西等地採購；汾西和平村社通過給羣衆代購牲口、羊，即可換回小麥兩萬六千餘斤，吸收存麥七千五百餘斤，吸收存款三千餘萬元。

二、改善了業務經營，推廣先進經驗，提高了工作質量。各地合作社在增產節約推動下多採取集日擺攤，展覽商品和送貨下鄉，就地收購等先進經驗，收效很大。如河北省深澤縣北趙八莊由於採取了集日擺攤，展覽商品，社員看了合作社的貨多又好，銷貨額由過去每集三百萬元提高到六百五十萬元。遼東省海城縣大砬子村社採取送貨下鄉，就地收購後，三天時間銷貨額上升百分之十六點二，收購額上升兩倍多；山東昌樂縣四區南郝供銷社帶貨下鄉，在華莊一天就銷貨四百一十九萬元，收購八百六十一斤，芝蔴二十二斤，生鐵一百二十斤。在加速資金週轉上，如山西新絳城關社收購棉花由於收、榨、運具體分工，緊密結合，抓緊時間，加以縣社原棉經理部及時協助，資金週轉由四十二天加速到一點四八天週轉一次，可節約資金一億二千七百萬元。在節約流轉費用上，如黑龍江省社推銷處由於有計劃的推銷和減少了中間環節，僅四十天內節省流轉費用和減少損耗達二億一千多萬元。河南省林縣合潤聯村社資金週轉爲二十六天半週轉一次，比上級社規定指標降低百分之三點五，節省費用一千九百八十萬元；幹部工作量超過定額標準百分之四十點五，積累純利二千六百六十萬元。江蘇省南匯縣社棉花加工廠，由於加強了商品檢驗制度和責任制，每小時平均產量比一九五二年增加百分之二十七點六，加工成本降低百分之點一四。同時採取一次評級辦法和普遍設立聯合檢查站，據華東縱維檢驗局檢查結果，品級相符率一九五二年十月爲百分之六十九點五，一九五三年十月即提高到百分之八十二。

但就全面情況來看，運動開展還是不平衡的。有些地區雖有行動但未抓住運動的中心，沒有在擴大業務，厲行節約，爭取合理積累上使力，甚至發生了一些偏差。其主要問題是：

一、貨源準備，特別是適合農民需要的貨品如餅肥、化肥、大車、牲口、飼料、小農具及傢具感到很不足。如吉林省各縣豆油、豆餅普遍脫銷，永吉縣從第三季度起半數也供應不上，其他各地也有脫銷現象。產生貨源不足和脫銷的原因，主要是對於農村購買力的變化以及農民需要商品的質量缺乏調查研究，估計不足；組織地方貨源尚不夠認真、踏實，或因過去未經營業或很少經營，現在雖開始注意，尚不能解決目前貨源不足的困難；此外運輸困難，運輸計劃批

准太少，不敷應用。因此爲了配合收購，作好物資供應，特別是要做好年關供應和明春生產資料的供應工作，必須立即採取下列措施：首先在國營商業的領導下大力推銷工業品，特別注意調運工作；第二，各級社應特別注意加強對組織地方貨源的檢查工作，根據需要積極的向手工業生產社和手工業者加工訂貨；第三，發動合作社系統七千多個加工企業，增加生產；第四，與推銷部門密切結合，擴大土副產品的收購，補充供應貨源。

二、有些地區由於收購和供應工作任務重，時間緊迫，存在着片面任務觀點，以全力搞業務，追求計劃數字的完成（這是對的），但沒有在擴大業務中貫徹增產節約精神，却把增產節約與當前工作對立起來。如說：「業務整天忙，那有空搞增產節約？」甚至有的社把門關上開會製訂增產節約計劃。結果供銷計劃雖然完成了，但費用大，沒有積累，甚至還虧本。因此必須注意一方

面要保證完成和超額完成業務計劃，同時還要保證完成財務計劃。

三、有些地區執行上有偏差。如松江省呼蘭縣有的社不管羣衆願意與否，在零售上一律用貨物找尾數；賓縣有的社在羣衆賣糧時搭配碱面、筆記本、止咳糖等，這些作法違反自願原則，甚至產生強迫命令，使羣衆不滿。又如河南內鄉赤眉社單純加強勞動強度，三十一個幹部中有六人過勞成疾。信陽專區辦事處運輸科長因勞吐血。其他地區也有加班加點影響幹部健康的現象發生。有的過多規定了會議制度，如「一天一碰頭」，「三天一彙報」，「三日一生活會」，「五日一會計組長會」，「七天一次黨員會」，「七天一次社務會」，「十日一次團員會」，使幹部陷於頻繁的會議中，無暇考慮業務的開展，這些都是應糾正的。

各地區加工廠增產節約運動概況

全國合作總社
生產局加工企業處

根據河北、四川、江蘇、吉林、遼東、熱河、長春、武漢、江西、上海、青海等省、市的加工廠，以及全國總社直屬的打包廠所報來的材料來看，各社對其所屬加工廠的增產節約運動，已作了具體的佈置。其中河北、天津的打包廠，武漢、江西、常州的油廠等六個單位，在去年第四季度，就增產一百四十二億九千七百十三萬元，節約八十六億九千五百零五萬元。但運動的發展還是不平衡，如目前運動有的已進入競賽熱潮，並已獲得不少成績；有的則進展很慢，並存在着一些缺點。現將各地開展增產節約運動後取得的成績和存在的問題分述如後：

一 主要的成績

(一) 發揚了民主精神，大大提高了工人的覺悟。通過民主修訂計劃，使計劃成爲羣衆的奮鬥目標，許多工人都積極生產，保證完成經自己修訂的

計劃。同時也嚴格地遵守了勞動紀律，提高了出勤率。目前各廠職工曠工的現象已基本肅清，遲到、早退也大爲減少。如河北省武安油廠過去平均每日出勤率百分之七十至八十，現在已達到百分之九十八點六。另外職工們對公共財產也特別愛護，即是點滴的原料也不讓它浪費掉。

(二) 發動職工找竅門、挖潛力，改進了操作方法，調整了勞動組織，創造了先進經驗。如遼東省通化縣鐵工廠工人張景庫同志改進了雙刀雙刃鑄軸法，提高了百分之五十的產量；同時用粗刀代替細刀鑄洋井頭，提高了一倍的產量。四川省成都市聯社稻米加工廠工人鄭益方同志以電力帶動風篩機，改裝了輸送機，能節省十二個勞動力，每月能節約折合十石四斗多米的工資。江西省直屬油廠調整了工時，實行了「大禮拜制」（每二週休息一天）以後，十一、十二兩個月就增產了一億六千萬元，加工費的收入可增加二千四百萬元。河北省通

縣醬油廠，利用紅薯製醋，經試驗後，獲得成功，每月可節省一千多斤米，降低了成本。

(三) 加強了倉儲運輸工作，加速了資金週轉，降低了成本。如全國總社打包廠過去貨物堆積，倉庫堆滿了還裝不完，院子裏的貨還要蓋席子，後來經過研究改進，把貨物都整齊地裝在倉庫裏，僅佔用了一半就裝完，餘下的一半倉庫租出去，節省的席子費及租金的收入就有三千萬元。四川省安岳等縣到外地採購原料，採用了「託收、承兌、付款」等簡易方法，加速了資金週轉。

二 存在的問題

(一) 部分領導存有麻痺、自滿思想，對增產節約運動不夠重視。如有的工廠雖然已開展了運動，但領導上沒有及時、認真地檢查、總結，鞏固成績，克服缺點，使運動深入下去。有的領導包辦計劃；有的急躁冒進，不將重要意義講清，就過

高的要求羣衆；有的只作了佈置，就不再領導，錯誤地認為「運動只是一陣風，颶過去就算」以及單純以物質獎勵刺激職工加班、加點來完成任務等偏向。

(二)單純追求數量，沒有嚴格的檢驗制度，因而質量低劣。如河北省軋花廠在去年九月份運到天津去的棉花，雜質超過最高標準者有二十四批，

有的棉花裏面竟發現有百分之七的籽棉，另外還有草棍、繩頭、髒棉花等，受到花紗布公司的批評。展以來，死亡者三人，受傷者三十一人，火災六次，機器事故八次，這都給合作社造成巨大的損失。

熱河省七個縣旗合作社

供銷計劃完成的情況

王 廷

平泉、寧城、赤峰、烏丹、喀喇沁、圍場、隆化七個縣旗的增產節約運動及供銷計劃完成的情況，絕大部分是很好的。特別是喀喇沁旗在一九五三年十一月十五日統計，已完成第四季度零售計劃的百分之五二點八；赤峰縣已完成採購計劃的百分之五一點四，購糧計劃完成百分之七十七，這就給完成與超額完成計劃具備了有力保證。這些縣份完成計劃較好的主要關鍵是：

一、抽調大批力量深入基層社指導工作。據七個縣統計，共抽調幹部二百二十多名，由主任或副主任親自領導下鄉檢查與指導，並分工分片各負專責。寧城縣每二個區平均有一個縣社科長，每區有三名縣社幹部經常督促與協助基層社工作。因而作到上下通氣，點面結合，及時總結與推廣先進經驗。

二、推廣了「送貨到門，就地收購」的先進經驗。如寧城瓦房中心社組織送貨組到救漢營子、寧家營子兩村深受羣衆熱烈歡迎，在十九天中收購糧食五萬五千斤，收購十二口，賣錢六五〇萬元。並結合賣貨徵求羣衆提訂貨單，這樣羣衆不但省下人工、畜力投入生產，並且免去合作社門市狹小集日

擁擠的缺點。也保證了合作社供銷計劃的完成。

三、送貨組並充分發揮社員代表力量，配合貨及採購工作。寧城縣忙農營子、瓦房、喀喇沁二區社等送貨、收購、收豬、收土產等全是運用社員代表力量而獲得成績的。如喀喇沁二區社發動社員代表代爲收豬，不但收到很好的效果，並由於社員代表教育社員羣衆不要把豬喂成大肚子，而由過去百分之十到百分之三十二的損耗作到一斤不掉。這些事實證明只要充分發揮社員代表的力量，其作用是巨大的。

四、積極組織了運輸力量。寧城瓦房合作社通過社員代表了解到各村車輛及羣衆運輸力的潛在力量後，除將現有的二十七台鐵車全部組織到合作社運糧而外，並對有破車需要修理或缺車裝具的戶則結合信貸工作，貸給車戶四、一五〇萬元，因此又組織了四十八台車，作到了社內基本不存糧。這不但便於合作社運糧，並給車戶增加了收入。

五、展開銷貨競賽，擴大零售，這是保證完成零售計劃的好辦法。如瓦房合作社除送貨外，又組織銷貨攤床在集日銷貨，以同等人力同樣貨品組成

甲、乙兩個攤床，每床每集日佈置二五〇萬元的任務。甲、乙兩床展開銷貨競賽，互相想辦法多賣錢，結果大大超過了原定任務：甲攤床每集日賣錢三四〇萬元，超過任務百分之三十六，乙攤床每集日賣錢四七〇萬元，超過任務百分之八十八。兩個攤床每集總計賣錢八一〇萬元，加上門市及送貨組每天平均賣錢一、四〇〇萬元，預計一九五三年十二月中旬即可完成計劃。該社提出超額完成計劃百分之三十，這就具備了有力保證。

由於前述的五點經驗的推廣，就有效地推動了各項工作的進展。尤其是寧城縣合作社在增產節約運動中的一些新創造，更顯著的改進了工作。因此，有必要把「送貨到門，就地收購」、「發揮社員代表力量」、「銷貨競賽」等經驗，進一步向各縣推廣，以保證完成供銷計劃。

目前存在的問題

一、較普遍的是對中心工作認識不明確，因而有大部分的基層社不了解社員羣衆需要，不敢大膽進貨，在經營思想上嚴重的存在着怕積壓不怕脫銷。促成此種思想的根源，主要是各級社領導思想上對增產節約競賽運動的中心內容和如何發動全體職工動手動腦尋找竅門、堵漏洞，爲完成和超額完成供銷計劃的中心工作領會的不够，又兼國營商業執行合同比較嚴格，過期就罰，以致促成基層社怕挨罰不敢進貨。據烏丹全縣基層社統計，被罰款達一千元。平泉十區社被罰達六百多萬元。因此小手小腳的進貨方式在各縣普遍的存在。如隆化九區社與國營訂十一件合同，金額一、七〇〇萬元，其中最小的合同僅十萬元，以致該社脫銷的商品達七十餘種。

二、部分縣社和絕大部分基層社領導上對完成供銷計劃的關鍵性掌握的較差。最典型的是圍場縣克勒溝區社的領導，既掌握不住計劃完成情況，也不知道存在什麼問題。不但基層社如此，而圍場、

隆化縣社領導上也是心中無數。甚至各縣普遍推行的「送貨到門，就地收購」的成功經驗，圍場、隆化兩縣推廣的還不普遍。所以該兩縣計劃也完成的很差，截至一九五三年十一月十五日，隆化僅完成第四季度零售計劃百分之三十九點九。

三、部分基層社對增產節約運動缺乏正確認識，領導上不是抓住供銷業務超額完成計劃，而是從小處着眼或從職工身上打算。圍場四區社主任把賣不了的背心、褲衩叫職工購買，叫職工自己買紙糊窗戶。有的社甚至不給職工燒炕，以致凍病了工作人員，影響了工作。而對如何滿足人民供銷需要，搞好供銷業務却很少考慮。

四、市場問題。從檢查過的七個縣旗的市場情況看，不法商人不遵守牌價在市場隨意購銷。平泉的花生牌價為一、一五〇元一斤，而私商用一、七〇〇元收購；芝蔴牌價為一、五〇〇元一斤，私商用二、三〇〇元收購。寧城工商聯的幹部李鳳閣竟把合作社收雞蛋的攤床搬走讓給私商；工商聯秘書李萬祥竟對合作社說：「如果不發展私商，生產、生活資料脫銷我可不負責任！」因此，我們必須請示當地政府有關部門採取有效措施，對市場加強管理，並對認識模糊的工作人員予以教育。

今後工作的幾點意見

一、適應新情況新任務，準確組織貨源，大力作好供應滿足人民需要。農民將大量的餘糧賣給國家後，即有大量購買生活、生產資料的要求。根據這一情況，我們的任務將更加繁重。據十個縣的不完全統計，農民需要各種車輛四千多台，馬五千多匹，以及鋤頭機、步犁、硫酸等生產資料及生活資料。因此，我們應集中一切力量從各方面尋找貨源，有計劃的組織進貨，堅決避免脫銷。尤其是對徵、購糧集中點的供應，各地合作社要與國營公司簽訂大型物資供應合同，以滿足農民的需要。

二、積極完成國家購糧計劃。國家有計劃的購

糧工作是一項繁重的新工作，我們合作社要在黨政的統一領導下，大力作好供應外並應積極完成購糧計劃。因此，在社幹思想上應正確地認識完成國家購糧計劃，是我們合作社應盡的責任與任務，必須積極完成這一工作。

三、抓住供銷業務，完成與爭取超額完成計劃。我們的零售計劃截至一九五三年十一月十五日統計，全省平均僅完成季度計劃的百分之四十三點六，採購計劃僅完成季度計劃的百分之四十六點四。尤其是北票、朝陽完成的更差，現在尚有百分之六十以上的計劃未完成。因此，努力完成計劃已

改進工作方法 發揮資金效能

德

承德市合作社聯合社，過去對國家銀行所撥給的貸款額度機械地分配給各基層社，而使各社時常發生貸款額度多餘或不足的情況，同時各社忽視了資金的運用，將大量資金存在銀行裏，因而沒能發揮資金的作用。如以一九五二年全年計算，各社在銀行的存款，平均每月達十億元，可抵四天的銷貨額。開展增產節約運動以後，為了充分發揮資金的效能，並逐步取消商業信用，市聯社召集各基層社的財會工作人員討論了如何充分使用資金的問題，並訂出一些制度來保證實行。在執行中經過不斷的改進，獲得了以下的成績。

一、根據各社的設置地區、交通條件、業務性質及每天銷貨額的不同情況，決定了以不超過兩天半銷貨額的銀行平均存款定額。執行的結果，去年第一季度的平均銀行存款為三天的銷貨額，第二季度即下降為兩天的銷貨額。去年第四季度又結合各社的具體情況，進一步規定最低為一天的銷貨額，

成為目前急不容緩的頭等緊急工作。這就必須根據農民需要組織貨源，擴大銷售，教育全體職工認識滿足人民需要，保證完成計劃的重大意義。並應積極推廣「送貨到門，就地收購」、「銷貨競賽」等成功經驗以擴大業務。聯社必須加強對基層社組織貨源的具體協助與指導，開好三員聯系會議，組織三員聯系進貨或三員共同到國營倉庫、樣品室參觀，根據需要進貨，以打開新牌號商品的銷路。為了擴大業務要適當減少基層社行政人員，充實業務人員。以經營業務為主，結合發展社員，堅決扭轉脫離業務單純搞社務的不正確現象。

最高為四天的存款定額，全市總的平均定額為一天半的銷貨額。

二、銀行貸款指標，也由分散掌握改由市聯社集中控制，充分發揮了銀行貸款的作用。截至去年九月上旬，銀行貸款指標已使用了百分之九十四點四，基本上消除了空佔貸款不用的現象。

三、當天的銷貨款，保證在次日上午就存入銀行，進貨時開支票向銀行支取。各社一般都採用了「勤買、勤賣，多辦品種，少要數量」的經營方式。這不僅可以減少資金的呆滯，同時又能滿足社員羣衆更多的需要。

承德市合作社在資金使用上獲得以上的成績，是和當地銀行的密切聯系分不開的。據了解該市各合作社向銀行貸款，可以隨借隨還並可提前歸還一部或全部。這就使合作社節約下的存款資金可以隨時歸還貸款。在掌握調劑基層社貸款指標時，都是市聯社和銀行雙方共同審核決定，因此能夠有效地進行。

關於合作社內部土產交流的幾點意見

全國合作總社推銷局土產處

根據一九五三年一至九月份的不完全統計，全國合作社系統內部的土產交流會計省、市級召開十五次，專縣級召開二十七次，共成交六、七〇三億餘元，基本上起到內部調劑和交流作用。遼東省社交流會成交三、八七三、〇〇〇萬元，其中土副產品即佔百分之八十二點八；特別是天津專區交流會為災民推銷了土布、口袋、柳竹編器、藤繩子、鞋底、粉條、粉團、火硝及葦席等三十五種土副產品，總值二十六億餘元，佔大會總成交額的百分之八十四點七五；西康天全縣出產大宗草蓆，因銷路不好而大部停止生產，通過交流會則變成了暢銷貨；遼東海龍縣出產的杏條，過去農民拿它當柴燒，而新金、營口等地手工業生產社却買不到這種原料而停工待料，通過交流會也獲得了解決。通過交流不僅溝通了有無，密切了上下級社、社與社間的關係，同時扭轉了幹部不重視內部的土產交流。如湖南省專區、縣社主任會議上，某些幹部認為「內部交流面窄，業務大不了」；但通過一天半的交流，成交額即達四百餘億元，才使大夥認識了合作社內部交流的作用，並摸清了一些土產的產銷情況，增強了經營土產的信心和積極性。

為更好地搞好今後合作社內部土產交流工作，除依靠各級黨政的大力支持與上級社的具體幫助外，還需研究與解決如下的幾個問題：

第一，殘存的資本主義經營思想和作法是影響土產交流的障礙。各地合作社幹部仍存在單純的盈利觀點，在推銷方面表現着惜售熱貨、急推冷貨；採購方面則搶購熱貨、不問冷貨。例如天津專區某些縣社對適銷季節的柳編器即抱着「不愁賣」的高價思想，對積壓品即急於推出，於是以熱貨帶冷貨的辦法向基層社代表說：「要買縣社的東西，必須帶點冷貨」。吉林省社為了本身盈利，限制下級社直接交流，如舒蘭縣社與敦化縣社本來已經談妥兩千斤的木耳合同（單價三三、〇〇〇元），而省社則強調統一調撥（單價三七、五〇〇元），從中獲利九〇〇萬元。特別是湘南、寧遠等縣社為牟暴利寧願把茶油賣給私商而不賣給衡陽推銷站，這不僅是單純的盈利，而且違反了組織原則。為搞好土產交流工作，各級合作社領導必須抓緊大會的動態及代表的思想情況，批判和防止資本主義經營思想的滋生，對熱貨要動員薄利多銷；對冷貨要號召不賠不賺，打消與會代表的「怕賣賤」或「怕買貴」的思想顧慮，大膽地進行交流。

第二，交流會的主要任務是解決計劃以外沒有推銷對象的滯銷或積壓的商品，計劃推銷或計劃供應的商品不可拿到會上來交流。吉林省社交流會上成交的山蔞、鹿茸、細辛、蜂蜜及草袋等，都是有推銷對象的暢銷品，完全用不着交流，正如成交員所說：「羊毛合同根本可以不簽，何必走這形式，多此一舉。」省社還把計劃供應的布疋等百貨類也拿到會上交流，致使吉林市基層社見到價格便宜，即紛紛要求進貨，於是吉林市社主任提出意見說：「如果我們的計劃完不成，我們不負責任。」根據這些情況可以看出在會上交流計劃以內的商品是不恰當的。為了發揮大會的主要作用，在籌備階段就必須向下級社把大會的目的和交流範圍交代清楚，以免分散大會的主要目的。

第三，搞好物資供應同樣是促進土產交流的重要因素，特別是組織地方貨源更是供應的有力保證。有的合作社不了解「供銷並重」的道理，存在「單打一槓」的思想，搞推銷而忽略物資供應。吉林交流會上成交的鐵箕、鐮刀、牛車、打稻機及陶器等五十餘種產品都是地方手工業品，由於過去合作社不注意組織供應，農民需要這種東西買不到，而生產社和手工業者却積壓着這些東西。從這些情況可以看出組織地方貨源是可以滿足農民購買要求的，因此各地合作社為消除一面積壓、一面脫銷的現象和滿足農民的購買要求，應本着「就地取材、就地加工、就地供應」的方針，把推銷土副產品與本地手工業品、地方工業品結合起來。

第四，合作社內部交流會議召開的程序各地不同，有的先上而下的召開，以上級社的會議做為示範。吉林省就是先省社召開，然後縣和基層社逐級召開。這種開法的缺點是會上只能解決一些暢銷品，對於滯銷品則因心中無數而不敢成交，並把滯銷品逐級向下推，而下級社仍不能解決的，還要反覆地要求上級社解決，這樣就形成滯銷品在會上的旅行。另外，是從下而上的逐級召開，先從基層社或區開起。這樣的開法就可避免滯銷品的反覆旅行，而逐級上報，逐級交流和逐級解決。從遼東省社交流會來看，遼陽縣社事先開了交流會，心中有了底，在會上就有把握，敢於大膽買賣；而莊河、海龍縣社事先沒開會，就沒有把握，不敢大膽成交。事實證明從下而上的召開是成功的，因此各地應先組織基層社的交流，會上不能解決的即逐級上報，上級再根據下級

的要求逐級召開。由於基層社了解農民的需要比較清楚，上級社的交流會應多組織基層社參加。

第五，實現交流會中簽訂的合同是一項重要的工作，因此在簽訂合同和執行合同的過程中，都應該加以縝密地審核和檢查，但是有的合作社却忽略了這一點。如內蒙推銷站在十月初的會議上向各級旗、縣社簽訂的花生、紅棗、柿餅等供應合同，事前並沒有了解這種貨是否有把握，就盲目簽訂合同，會後沒有貨，而要求全國總社解決。吉林交流會簽訂的合同中問題也很多，花椒單價有的定為一萬元，有的定為四萬元，還有的只規定「按國營牌價」，而不寫明何時何地的牌價，規格也訂的很含混，甚至有的貨品根本沒寫規格，沒規定包

裝、運輸及損耗的責任等。為了避免在執行合同中發生問題，大會應該成立專一機構負責審核合同的條款是否全面，規格、質量、包裝、運輸及損耗責任等是否明確，價格是否合理，貨源是否有把握，以及有無轉手買賣等情況，以堵塞一切可能發生問題的漏洞，同時在合同執行過程中，上級社亦應及時檢查其執行情況，以保證合同的全部實現。

總之，土產交流會是一項重要而複雜的工作，特別是合作社內部交流會的召開，目前我們還沒有一套好的辦法，因此上級社應加強對下級社交流會的組織領導，並及時地克服和解決交流會中的問題和缺點，進一步地作好合作社的內部交流工作。

從經營土產看 供銷合作社的業務情況

沈伯欣

杭縣縣聯社最近對四維區的平涇、前村供銷社和塘棲區的塘南供銷社，在推銷土產上作了初步的調查了解。茲將了解的情況綜述如下：

一 土產產、銷的一般情況

根據四維區的了解，全區除出產糧食（稻穀、小麥、黃豆）和蠶繭外，還出產水果、茶葉、鮮魚、甘蔗等二十餘種土產。其中以水果為最主要，僅荸薺的收入就佔稻穀收入的百分之八十左右。據平涇供銷社所屬八個村的調查：水果的收入超過了稻穀收入的百分之十八點五。甚至有的農民僅水果的收入就超過了糧、繭的收入。如平涇鄉四村貧農馬聚福去年的稻穀和今年的春繭收入，共為二百五十二萬七千五百元，而種植荸薺、枇杷、菱等的收入，共為三百六十七萬元，超過糧、繭收入的百分之四十五點六。

從上述情況來看，土產的收入佔農民收入的比重很大（全縣情況類同），與農民生活關係很密切。因此土產的推銷是供銷社為社員生產服務，解決社員生產、生活問題所必須重視的。

在推銷方面，根據該區過去的主要推銷方式有下列兩種：一種是由客商通商當地地貨行收買農民產品，運至上海、蘇南、北京、天津一帶銷售。由於私商通商當地地貨行收買的佣金高（一般是百分之十以上），加以抬價、煞價、秤上搞鬼等欺騙手段，而使農民遭到極大地損失；第二種是自運自銷。這種推銷

方式，往往是產生在當地銷不了或當地價格過低的情況下。但這也要通過土貨行出售，因此農民不僅受到土貨行的剝削，更浪費了時間。

二 經營土產和開展業務的關係

凡積極經營土產的供銷社，不僅賣錢額增加，而且還獲得一定的積累；反之，則是賣錢額減少，甚至賠本。如平涇供銷社因積極推銷土產，在賣錢額上，以一九五三年一至五月份與一九五二年十二月份相比，除一月份降低百分之二十一以外，二月份增加百分之二十四點五，三月份增加百分之三十二點五，四月份增加百分之五十，五月份增加百分之七十二點五；五個月中盈餘二千一百六十五萬元，其中推銷業務的盈餘，佔百分之六十六點六。塘南供銷社因不經營土產，賣錢額則一直下降。如以一九五二年十二月份的賣錢額為一百，一九五三年一月份下降百分之二十八，二月份下降百分之二十九點八，三月份下降百分之三十四，四月份下降百分之十八；由於賣錢額的降低，賠了三百九十八萬零五百七十元。

經營土產不僅擴大了業務，增加了積累，也密切了社羣關係。如平涇供銷社積極推銷了農民土產後，平涇四村第五互助組組員在討論時說：若沒有合作社收購，私商就會壓價收購。社員馬阿松說：「合作社好壞準齊都收，私商光收好貨，合作社真為我們解決困難。」由於平涇供銷社真正作到了為農業生產

服務，農民的土產品都主動地賣給合作社。塘南、前村供銷社，因不經營土產，而脫離了社員，引起社員不滿。社員反映「供銷社只供不銷」、「沒有合作社也無所謂」。

三 經營土產中應注意的幾個問題

根據平涇供銷社經營土產中的缺點與經驗，對今後經營土產提出如下的幾點意見：

(一) 經營方式：從各地經營土產的方式來看，約有如下四種：1. 基層社自行收購、推銷，縣社加強其產銷情況、經營技術上的指導和幫助。2. 縣社組織基層社經營。這樣由縣社統一對外找銷路，不僅可以避免合作社內部的競爭，且因基層社自負盈虧責任，可以加強其責任心。縣社只在利潤中抽取一定的組織費。3. 在基層社無力經營的情況下，由縣社自營或自營一部分。4. 代客商收購。但在手續費上，應低於土貨行，以利土產的暢銷。上述的四種經營方式應結合運用，並應以第一、第二種為主。

吉林省合作社

怎樣打開了土副產品的銷路

劉向旭 陳考信 宋 威

吉林省合作社系統的土副產品交流會，由八月十日開始到十七日閉幕。參加大會的人員近四百名，有各縣基層社的營業員、推銷員、採購員代表，及縣社推銷、供應科長和各省、市社代表。會中陳列了近五百種的土副產品和手工業產品。

通過產品展覽和交流後，共簽訂合同二百七十五份，交易額達二百二十二億六千六百四十三萬七千一百元。

從這次交流會上，不僅進一步了解了全省土副產品、手工業產品的產銷情況，更給全省的土副產品打開了銷路，推銷了合作社長期積壓的土副產品。如舒蘭縣的谷草積壓了八、九個月銷不出去，在這次會上即賣了六十萬斤與蛟河縣社；省社農具工廠的棒錘積壓了兩年多，在這次會上也賣掉

了。過去因互不通氣，所產生的有錢買不到貨，有貨找不到銷路的情況也有了銷路。如榆樹縣過去需大批的白礬買不到，但磐石縣社却積壓了大批的白礬賣不出去，通過這次會議，積壓的白礬就成了暢銷貨。在會中，各地根據自己的需要，並作了產品的交換。如扶餘縣的土碱積壓了將近一年，延吉縣的黃菸積壓了八、九個月賣不出去，在這次會中，扶餘縣便以十萬斤土碱換了延吉縣的七萬斤菸。這樣既解決了積壓，又滿足了當地社員、羣衆的需要。

會中不僅推銷了大批土副產品，也推銷了很多的手工業產品，特別是相互的了解了全省手工業產品的產銷情況。如樺甸縣編織生產社積壓了大批的

(二) 應注意的幾個問題：1. 不能包下來。根據平涇鄉四村五組的調查：產率率三百零三擔，合作社收購的僅佔百分之二十六點五，售給私商的佔百分之二十八點七，自銷的佔百分之四十四點八。因此，目前的合作社應掌握價格和提高經營技術的作用，並適當組織自銷，不能盲目包收、擠垮私商。2. 準齊時，初評爲五六折，但縣社幹部在旁說不到對折，經過洗淨過秤的試驗，證實有六三折，因而引起社員羣衆不滿。3. 買賣方式上必須照顧社員羣衆的方便與習慣。縣社今年在平涇四村預定馬聚福十六擔準齊，每擔三萬一千五百元，預付每擔一萬元定金。過了半月後，每擔準齊的價格上漲至三萬八千元，十八擔準齊即少收入十萬零四千元。因此，馬聚福要求退定金，且滿意這種辦法。在交貨方面，私商是在農民的門口收貨，而縣聯社却要農民運出幾里外的收購站去交貨，且不付工資、貨多船擠，浪費了人力，影響了生產。社員反映：「縣聯社扣得太緊」。這些都是今後必須改進的。

彼箕找不到銷路，而榆樹縣社却不知道本省的樺甸縣有彼箕，竟到瀋陽去採購，結果是質量不好、規格不合、價格高，不適合當地農民需要。吉林省洋鐵生產合作社生產的洋鐵水桶過剩，榆樹縣的農民要求買洋鐵水桶，縣社到外地採購還買不到。通過這次會議，不僅克服了這種互不了解產銷情況的缺點，並且在自願互利的原則下簽訂了結合合同，使生產社與供銷社緊密地結合了起來。

各縣、市社還與各省、市社訂購了鮮貨、調料、水產、落花生等，準備作一九五三年第四季度及一九五四年春節的供應。各省、市社也與各縣訂購了農具、藥材、草袋子等三十多種產品，這些產品都是本省滯銷，而爲外省需要的。因此，通過土副產品交流會，不僅解決了本省土副產品的銷路，而且與外省作了交流，擴大了土副產品的市場。

通過這次交流會，不僅教育了部分幹部不願經營土副產品的怕麻煩思想，且使幹部明確了那些土副產有發展前途，那些該提高，並積極找銷路，特別是使幹部明確了要打開土副產品的銷路，必須要質量好、成本低，以及廣泛的作好宣傳教育，使農民知道土副產品的發展方向。

關於簡化會計制度的要求和意見

全國合作總社財會局

各級合作社自一九五二年開始，有了統一的會計制度。這個制度由於起草時對合作社實際情況認識不足，對合作社會計核算的重點對象不明確，商品賬的處理過分繁複，以致造成各地合作社人力物力的重大浪費。去年全國合作社第三屆財會會議總結了這一教訓，初步明確了合作社會計核算的主要內容和基本要求，提出了簡化會計制度的方針。

會計制度的簡化，主要包括簡化商品賬的處理，簡化科目報表，簡化憑證簿籍等三方面。基層合作社最迫切需要簡化的首先是商品賬的處理。因此，在第三屆財會會議中，決定將北京市供應零售商品「撥貨計價，實物負責制」的先進經驗，在全國範圍內推行。截至一九五三年第三季度末，實行這一辦法的基層社已約達總數的三分之一。在已實行的社中，供應零售商品賬基本上已能做到處理及時和節省人力。但這個辦法的作用，不單純是簡化記賬，它還聯繫着合作社一系列的經營管理問題，需要不斷地鞏固提高，並要繼續對尚未實行這一辦法的基層社積極地穩步推行，以求普及。

在簡化會計科目報表和憑證簿籍方面，在一九五三年七月間，爲了從速減輕會計工作的負擔，對各級社佈置了「會計制度過渡期間修正補充的規定」（以下簡稱「過渡辦法」），使各級社據以簡化應用。後來起草了「各級社會計制度科目報表修正草案」（以下簡稱「修正草案」），發至各社徵求意見。此外並草擬了「各級社填製會計憑證及登記會計簿籍辦法草案」作爲各級社參考資料。經過半年以來，根據各地反映和本社工作組分赴各地的了解，一般認爲「過渡辦法」已起到相當簡化作用，尚能適合目前情況，因此，大多數地區已經佈置執行。但有些合作社對這一規定究竟過渡到幾時，不大了解，對執行「過渡辦法」猶豫，以致尚未貫徹。對於「修正草案」的意見反映不多，大都和對過渡期間的規定所反映的意見相同。並多主張將「修正草案」與「過渡辦法」合併考慮，並以「過渡辦法」爲基礎，加以逐步改進，不另佈置「修正草案」，以免混淆紛歧。這些意見是很正確的。至於會計憑證簿籍的簡化，則祇有少數單位在試驗，主要集中在廢除單一傳票，採用分錄傳票和原始憑證的彙總方面。

合作社會計制度必需簡化是毫無疑問的。但欲簡化至一種定型程度，目前尚無成熟經驗。同時，由於合作社各項主要業務經營方式尚在逐漸演進之中，會計制度需要隨同這些條件，逐步加以修訂是勢所難免的。根據目前合作社條件和各地反映意見，大多主張不宜變更太多太快，因此，全國合作總社經詳加考慮後，決定今後各級合作社的會計制度應以原會計制度和「過渡辦法」的規定，爲執行的依據。凡「過渡辦法」中已簡化修改的則按規定執行，沒有的部分，應照原會計制度執行。全國合作總社以及各地今後對會計制度有何修正意見，也都應以「過渡辦法」爲基礎，加以逐步改善（尚未推行統一會計制度的地區也應以此來推行）。至前發「修正草案」，即作爲一般參考資料，不再加以修正、佈置。

目前的簡化會計制度工作，雖然還不是最後定型的，將來還可能有所修訂，但在二、三年內我們當儘可能不加變更或少變更。目前對現階段合作社會計核算的基本要求，希望達到：賬表處理簡便及時，使合作社的資財有數，賬實相符，損益正確；各級社必須按期向理監事會及上級社提出報表，反映經營成果和資金運用情況；基層社並須按期向社員公佈賬目。依據這樣的要求，對「過渡辦法」的主要內容，提出以下幾項說明：

一、關於會計制度的統一範圍：現階段會計制度只要求統一會計科目和報表。這是使各級社會計報表反映內容一致，以便彙總分析所必需的條件。至於會計憑證簿籍的賬務處理程序等，均暫不作統一規定，各地可視需要與可能逐步逐級自行擬定實施細則，藉使會計工作能保持一定的靈活性和創造性。每一合作社應用會計科目時，在統一的原則下，可以只挑選自己所需要使用的科目。邊遠和少數民族地區在上級社指導下，更可挑選少數主要科目進行極簡易的核算。至於業務情況複雜，需要詳細反映情況的社，如認爲統一科目不夠應用時，也可在適當的科目下增設必要的子目，或臨時性的過渡科目，不表現在報表上，例如：增加「整理中商品」之類的科目，上報時，可併入「庫存商品」科目內。但如果對正式科目有所增減，則必須逐級上報經批准後，始能應用，以免混亂。

二、關於會計科目的簡化：原會計制度所列科目，聯社原有二百一十六個，現簡化到一百二十二個；基層社原有一百二十個，現簡化到九十五個。科目太多，則增多轉帳層次，使核算內容複雜，並使採用彙總憑證和多欄式賬簿發生困難。在生產加工和附營業務方面，只要求反映財產增減和損益的主要情況，而簡化其若干反映經營過程的科目。又代辦業務原制度所設科目複雜，這次簡化時，已大量合併和刪除，但仍照顧到目前代辦業務的經營形式。此外，如基本建設和固定資產等科目的大量合併，都是着眼於目前尚不需要，並非將來一成不變。但有些科目如「農漁畜牧核算」、「實際與計劃完成」等，為了目前尚有部分合作社有其需要，故暫予保留。科目中也有增加的，如「供應商品差價」，這是為了配合新的核算方法。總之科目的簡化是以明確商品核算為重點，並力求儘少反映若干不必要的經營過程和不打亂原資產負債表的結構為中心思想。

三、關於會計報表的簡化：由於會計科目的簡化，相應地簡化了會計報表的内容，特別是聯社彙總的報表。原制度在設計思想上，認為報表主要是反映計劃的，需要分析的，於是在報表上列有累計欄，計劃欄，百分比等，增加了編製報表的複雜性，拖延了上報的時間。事實上將報表用於分析和反映計劃時，勢必經過加工整理，才能得到比較詳細的資料。至於增加累計欄比另編年報更費人力。因此，這次簡化時，已取消了若干專欄和表外備註欄，使報表內容簡單明瞭。在報表的種類上取消了繁複的「商品進銷存表」及其彙總表，「固定資產增減表」及「各科目明細表」中的大部分，並將「日計表」改為不定期的試算表，這就可使會計報表工作簡化一半以上。

此外，為了使供銷單位的會計報表及時上報，今後規定各社所屬獨立生產企業單位的會計報表改為單獨上報，單獨彙總，而不與供銷報表合併。獨立生產企業單位仍應根據簡化後的同一會計制度進行核算，其每期的損益應轉入理事會的同期的賬表內，使理事會的報表上能反映出合作社企業整個的盈虧狀況。

四、關於簡化會計憑證簿籍的處理：「過渡辦法」未做統一規定，要求各地針對地區情況，自行擬定辦法。目前簡化的中心在於取消單一科目傳票，避免重複抄錄，採用分錄傳票或原始憑證彙總，並使原始憑證儘量代傳票等辦法。單一科目傳票最主要的缺點，是其繁重的重複抄錄工作，而且一件會計事項的記錄分散裝訂，在科目對照關係也不明顯，檢查對賬時感到困難。目前合作社大都只有兩三個會計人員，多半時間佔用在編制單一傳票和重複抄錄上，因此延誤記賬製表的主要工作。為了節約人力物力，保證賬務的及時，減少抄錄錯誤，嚴明會計記錄的對照關係，取消單一科目傳票的作用是很大的，現在已有不少社在試行中。

按各地試行的經驗，取消單一科目傳票後，可採用下列辦法處理賬務：(1)以原始憑證為處理賬務最主要的根據。所有明細賬均直接根據原始憑證記載（原始憑證上必須作出分錄式）；(2)採用不帶子目標的分錄式記賬憑單（傳票），充分彙總一日所有同類性質的（應記入同一科目的）原始憑證，不必通過科目合併表記總賬；(3)凡應記入同一子目標的原始憑證，可以用原始憑證彙總表先行綜合，以減少記明細賬的次數；(4)個別的原始憑證，不必通過記賬憑單者，均可代替記賬憑單。記賬憑單為直接記總賬或編製科目合併表的根據，其編號可按月從一號開始，所有原始憑證均作為它的附件，編列分號，以便記入明細賬上。

關於這個辦法，除上列幾點外，並可參考「生產合作社會計制度草案」，或「各級合作社填製會計憑證及登記會計簿籍辦法草案」的內容，進行試驗。五、關於進一步改進問題：原會計制度經過「過渡辦法」修訂，已獲得初步簡化，適當地減輕了會計工作的繁重負擔，但還存在著許多問題需要繼續研究修正或補充，例如：關於收購與推銷業務的會計核算如何進一步設計和簡化；代辦業務如何進一步由代辦核算的方式，改為自營核算的方式，以便合作社反映業務成果更為完整；生產加工業務的成本核算應如何規定其原則；清算畜牧、倉庫、運輸業務等應如何規定其專業核算的辦法等問題，需待研究解決。

為了使會計制度能不斷獲得改進，達到全面正確反映合作社的經營成果，及時編製報表提供檢查計劃的主要材料，和進一步配合加強經營管理的要求，是會計工作者的努力的方向。希望各級合作社的會計工作同志，在實行簡化會計制度的基礎上，積極發揮創造性，多方結合實際，深入研究各項有效辦法，廣泛交流先進經驗，使現行會計制度進一步得到改善和提高。

更正

(一)本刊一九五三年第八號第十八頁，上欄倒數第四行「四百八十隻小豬種」，應為「八十隻小豬種」。

(二)本刊一九五三年第十號第八頁，上欄第九行「如武壽縣糧食局」，應為「如武義縣糧食局」。

(三)本刊一九五三年第十一號第二十頁，下欄倒數第二行「出棉籽四十四斤半」，應為「出棉餅四十四斤半」。

關於「撥貨計價，實物負責制」試點的意見

全國合作總社財會局

「撥貨計價，實物負責制」自一九五二年推行以來，許多地區都是經過試點示範穩步推行，成效很好。但是也有不少地區沒有經過試點示範，自發地實行，結果由於推行過速，產生混亂現象。在各地試點工作中的步驟方法也不一致，因此存在着不少的缺點。主要是沒有明確試點的目的在於樹立標準，穩步推廣，也沒有很好的建立責任制和改善內部勞動組織和商品管理。因此常有試點是試點，推行是推行的現象，很多地區仍然單純當作是「簡速記賬法」，沒有起到促進經營管理的作用。

最近各級社領導上都已重視了試點示範工作，上級社並多親自掌握或參加試點工作，這是完全必要的。根據各地試點報告和財會局工作組的彙報材料，並與總社組導局共同研究，徵求了華北總社和北京市總社的意見後，特提出關於「撥貨計價，實物負責制」試點示範穩步推行的意見，以供各地參考實行。

一 試點的基本認識和準備

一、試點的目的：在尚未推行「撥貨計價，實物負責制」的地區應以試點示範穩步推行為主。要從試點中正確體會本制度的基本精神和具體做法，並從中發現在本地區推行時可能遇到的問題，藉以吸取經驗，為積極而穩步地全面推行做好必要的準備。在已推行的地區應以樹立標準，鞏固提高為主。試點的目的是要從已實行本制度的社中擇條件適合的，予以深入檢查，發現問題，改進做法，將制度進一步鞏固提高，使成為典型試點，從而教育整頓全地區的合作社。

二、不論在已推行或尚未推行地區，要求每一縣市有一個試點，試點的進行，應明確以基層社為主體。上級社負責指導協助，而不得包辦代替。試點工作組中如有幾個上級社時，應明確以縣市社為主體；省專以上社試點均須通過縣市社掌握，防止越級進行和有始無終的現象。

三、試點成效影響制度的全面推行，不可草率從事，必須有準備有領導的進行，並要從實際效果中認真總結試點經驗，以備推廣。

四、上級社可組織工作組，協助試點社，縣市社試點須由財會負責幹部親自掌握，工作組成員不可太多，但盡可能要有指導和供應部門人員參加。

五、工作組出發前，應明確工作目的與要求，準備有關文件（如全國總社

所擬「撥貨計價，實物負責制辦法（草案）」；一九五三年「中央合作通訊」第七號，省專社補充文件，及其他地區推行經驗報告等）先在組內展開學習討論，必要時並可赴他處先行觀摩學習。

六、選擇試點社的條件，以在本地區有代表性的農村供銷社為適宜，事先並應取得其同意。類型不同的社如大社、小社或城市社、農村社亦可分別選點，但寧少勿濫，並應糾正單以城關消費社為試點的偏向，試點社內部條件應注意下列各項：（1）主任和會計掌握能力較強，業務員大都粗通文字者；

（2）有門市部和分銷店機構，商品品種較多，或有趕集（場、墟）日者；（3）地點不偏僻，試點後便於觀摩學習者；（4）賬務太亂懸案太多，短期間無法清理的社，應先進行整理，而不可遽作為試點，以免拖延時日。

七、試點不可只偏重「撥貨計價」而不建立「實物負責制」，應以樹立責任制為主。

八、試點時應重視做好思想工作，耐心發動羣衆，統一對制度的認識，並爭取領導主持，貫徹學習，清除顧慮，使人人在自覺的基礎上接受本制度而不要硬貫。

九、試點必須結合當前中心工作（如增產節約運動等）進行，避免由財會部門單幹。

二 進行步驟

本階段工作任務為「建點改制」（時間約二十日至一個月），要求達到簡化賬務，明確分工，擬訂工作程序，初步建立實物負責制。具體工作步驟如下：第一步：由工作組說明試點意義，進一步了解試點社一般情況，及會計和商品管理的重點情況，會同主任、業務、會計等主要幹部，共同擬訂試點進行計劃，提經理事會討論決定後開始實行。

第二步：由工作組協助主任總結過去工作，並由主任作動員報告，指出過去工作存在缺點，強調改善經營管理，嚴密保護合作社財產的必要，報告中可概括說明「撥貨計價，實物負責制」可能達到的效果，藉以發動羣衆，為進行學習新制度作好思想準備。

第三步：廣泛組織學習「撥貨計價，實物負責制」有關文件，並根據不同崗位工作人員分別提出重點，聯系原有工作實際情況，展開討論，使人人都懂得本制度的具體做法，防止會計人員丟包袱的不正確思想，清除業務人員各種疑慮；工作組幫助學習時，應針對各種思想情況，從旁解釋，多多介紹已實行地區的先進經驗，不要硬搬條文，不要急躁冒進。

第四步：就試點社原有工作基礎，依照本制度規定的要求，從新將人員明確分工，肯定實物負責人或小組的工作範圍，擬訂必要工作制度（如商品進銷存的管理制度）和各項工作守則，準備一切按新制度應用的賬簿表單，並通過民主討論，確定改換新制度的大盤點日期。

第五步：全面盤點存貨，開始實行「撥貨計價，實物負責制」時，如規模較大，存貨甚多，亦可就門市部分銷店中先擇一兩處進行，取得一定經驗後再全面進行。盤點存貨是改換新制的關鍵，要求做到徹底正確，盤點前必須首先將商品集中分類，統一其品名編號、計量單位、價格，並將度量衡校對正確。

第六步：加強內部聯系，建立商品驗收、調撥、變價、盤點報損等制度，宣佈重點工作守則，改進售貨員操作方法，加置商品價格標籤，並訂出有損耗商品的初步報損標準。

三 試點的鞏固與總結

以上步驟僅略示輪廓，具體實施時尚須靈活運用。關於改制前的舊賬與懸案，應儘先清理，如清理確有困難，爲了避免拖延時日，亦可先按實際盤點建立新賬，容後指定專人限期清理舊賬和懸案。

本階段的工作任務爲鞏固制度的正常作法（時間約一個月，必須經過一次月終盤點），要求達到人爲差錯的基本減少，賬賬和賬實均能相符，初步帶動全面經營管理的具體改進。本階段工作結束後，即進行總結經驗，具體工作內容如下：

- 一、對前階段工作進行細緻檢查，應由主任主持，着重利用月終盤點，考查「款」「貨」「賬」是否相符，如發現問題，應擬訂改進和處理辦法。
- 二、加強思想教育和業務學習，適當地處理舊賬和懸案，從處理中實地教育羣衆，貫徹責任制，以解除不必要的顧慮。
- 三、加強會計人員責任：（1）保證記賬正確，賬表及時。（2）對有關賬簿表單應實行事先覆核，事後檢查。（3）幫助業務人員防止差錯，簡化手續。（4）幫助和監督盤點。（5）認真考查損耗報銷。
- 四、減輕實物負責人工作負擔，首先根據辦法草案檢查規定以外的重複寫算工作，並進一步創造改進實物負責人操作方法，使其能有充足精力作好實物管理，擴大銷貨額，充分爲社員服務。

五、實行由售貨員提「要貨計劃」作爲採購商品的依據。

六、認真執行月終盤點，變價盤點，和交接盤點並試行突擊盤點，改進盤點方法，儘可能採用集體方式進行。

七、實地查定並逐漸修正主要商品損耗率。

八、定期舉行工作彙報和檢討會議，以加強內部聯系和貫徹執行工作守則。發動羣衆訂立「工作聯系合同」，研究減少差錯、降低損耗率，並開展批評與自我批評，適當進行競賽評比，對於優良工作者給予物質獎勵。

九、試點的總結要根據一個多月至兩個月時間（時間不可再短）的全盤經過，分別指出每一階段的收穫和困難，及克服困難的經過和方法，並注意不同崗位人員的思想情緒的發展，總結須經試點社同意，和縣市社的批准，並層報上級社。

十、試點結束以後，上級社應不斷進行檢查，防止麻痹和自滿情緒，或放任自流現象，凡發展較好的點，應培養爲典型示範，組織鄰社前去參觀、實習，或召集附近基層社會計會議，介紹經驗，準備推廣。

四 試點示範標準

通過試點，可以使全體工作人員在實踐中對本制度獲得正確的認識，樹立執行本制度的正確標準。同時通過有系統的試點總結，可以發現問題，糾正工作上的缺點，提供改進辦法，減少推行本制度時的盲目性。茲提出試點示範應達到的標準如下：

1. 明確分工、建立責任制：已建立對商品收付、調撥、保管、盤點、變價、標價、報損等制度，工作人員的分工均已明確，都能認真按制度和規定的分工程序和手續辦事，已實行由售貨員提要貨計劃，改進了實物負責人的操作方法，並已減除其不合理的工作負擔。
2. 賬表及時，實財有數：對於商品的驗收、調撥、變價、盤點、對賬、報損等單據的填製都能及時，各種憑證的傳遞嚴守規定程序，已減少重複抄錄，簡化賬務，徹底消滅賬務積壓，達到及時記賬，使實財有數，並按規定時間報送會計統計報表。
3. 盤點認真，損耗降低：變價、接交以及每月月終認真及時盤點存貨，盤點時，盤點委員會派員參加，有損耗的主要商品均規定有合理損耗標準，並根據累積資料，查考損耗且已逐步降低，採用了快速盤點法，研究商品升耗原因，對盤點結果能及時討論處理，並加改善。
4. 賬實相符，差錯減免：會計對各種表單均能覆核和經常核對賬目，各部門工作密切配合，盤點結果已達到賬賬相符，賬實相符，人爲差錯已逐步減免。
5. 領導重視，經常檢查：基層社主任已把實行「撥貨計價，實物負責制」作爲改善經營管理的主要工作，並親自掌握幹部思想教育和內部分工聯系，按時召開工作會議，同時對主要工作能加以經常檢查，如參加月終盤點，突擊盤點，規定價格與變價，以及正確處理差錯損耗等。

盡量減少食品的自然損耗

巴里諾夫
瓦凱維奇

第十九次黨代表大會關於第五個五年計劃的指示，規定要把零售商業的流通費減低百分之二十三。減少商品的自然損耗，是減低流通費的重要潛力。

一九五二年初，根據烏克蘭食品公司基輔分公司第一商店的共青團員的提議，在很多商業企業裏展開了減少商品的自然損耗的社會主義競賽。競賽結果，食品的自然損耗率較現行的定額有了顯著的減低。

先進的商業企業使用各種辦法來減少商品的自然損耗：加速商品週轉，縮減商品在商業網的保管期間，會大大促使商品的自然損耗減少。

商業飲食業科學研究院的實驗證明：縮短商品在商店裏的保管期間，僅僅一天，就能夠使食品的自然損耗率大約減低如下（對商品重量的百分比）：冷藏肉減低〇・二〇，小香腸減低〇・二六，特種香腸減低〇・二四，烏克蘭香腸減低〇・一四，熱煙魚減低〇・二五，冷煙魚減低〇・〇五，普通糖果減低的自然損耗率較現行定額減少了百分之二十至二十五。這就是說，許多商品的自然損耗率較現行定額減少了百分之二十至二十五。

商業工作人員合理的組織商品運銷，來加速商品的週轉。烏克蘭食品公司基輔分公司第一商店，在從供貨者倉庫那裏挑選商品以及向商店進貨之前，先詳細地瞭解商店的各部對某種商品的需要量，以避免運進多餘的商品。

莫斯科食品公司第二十五和第三十一商店的進貨情況如下：冷藏肉、冷藏家禽、煮製香腸和半煙製香腸每天進貨一次，凍肉和凍家禽每週兩次，凍魚隔一天一次，奶油、煉過的奶油、人造奶油及其他油脂每週三次，荷蘭乾酪和雅羅斯拉夫里乾酪等每週一次，穀類、通心麵製品、糖、軟糖、小塊糖餅、薑餅每週一次到兩次。

第三十一商店，肉類、麵包和牛奶的進貨是在商店快開門的時候，即當很多的顧客即將前來商店購貨的時候。這些商品絕大部分實際上在商店才不過保管幾小時。

商店採用直達進貨，盡量少經過商業機構的倉庫環節，這對於減少自然損耗具有重大的意義。例如，莫斯科郊區食品貿易公司的中心批發站，有百分之五十五以上的商品是直達進貨的，因而在在一九五二年，該減少在倉庫保管方面的自然損耗，就節約了八萬盧布左右。

爲了減少商品的自然損耗，必須注意商品的驗收工作，必須很好地監督商

品的質量。

莫斯科郊區食品貿易公司中心批發站，每次均仔細地驗收進入的大宗貨物，檢查商品的質量，而對某些商品，如肉類、魚類、煮製灌腸等，還檢查該種商品的冷藏程度、包裝器材情況等。在驗收散粒的商品時，則注意袋子的完整程度，特別注意縫口有無漏洞。

該批發站的工作人員，在接收脆性的（烤製的）商品時，檢查包裝器材的容量，因爲違反規定的標準容量，就會使這種食品折碎與捻碎。

一般說來，用壞的包裝器材包裝的商品，其自然損耗率就比較大。在保管商品時，不合乎標準要求的商品，其損失比重就比標準的商品高數倍以上。下面是商業飲食業科學研究院在莫斯科市各商店裏對商品的實驗結果：

商 品 名 稱	保管期限 (單位日)	自然損耗的平均百分比	
		整齊商品	非整齊商品
通心麵製品	5	0.04	0.25
罐頭	5	0.19	0.30
罐頭	1	0.30	1.05
罐頭及小罐包裝	2	0.15	0.30
商業網收進的冷藏程度不夠的商品，其損耗率也很大。例如，莫斯科食品公司第一商店收進的一批通心麵，由於該通心麵的冷藏程度不夠（四十五度），在二十四小時保管期內，重量便損失了百分之零點四三。而以後收到的充分冷藏的一批通心麵，在同一保管時間內，則絲毫沒有減輕重量。			
商品的保管制度，對於自然損耗量有很大的影響。例如，隨着空氣溫度的降低和相對濕度的增加，商品的乾燥程度就會減輕。在不流動的空氣裏，商品的乾燥程度就比在流動的空氣裏減輕的慢。又如，商業飲食業科學研究院的實驗結果證明：荷蘭乾酪在七天的保管期內，其損耗如下（百分比）：			
通心麵	5—10	0.08	
通心麵	0.1—5	0.11	
通心麵	5.1—10	0.25	
通心麵	10.1—20	0.28	

在溫度六度下保管的荷蘭乾酪，在百分之六十至七十五的空氣相對濕度下，其損耗為〇·三二，在百分之七十六至八十五的相對濕度下，損耗為〇·一九，在百分之八十五以上的相對濕度下，損耗為〇·一四。

上面的例子證明了嚴格監督空氣的溫度和相對濕度的必要性。但是為了減少食品的乾燥，提高倉庫空氣的相對濕度只能在一定的水平內。

例如，在商業網的短期保管下，倉庫的空氣濕度通常不一定要太高，大體如下：冷藏肉——百分之八十五，凍魚——百分之九十，肉類和魚類的食品及牛奶產品——百分之八十。再高的空氣相對濕度，就會使這些商品發霉。

在保管軟糖、糖果、砂糖時，其相對的空氣濕度不應超過百分之七十，而麵粉、通心麵、塊糖，空氣濕度則不應超過百分之八十五。再高的濕度，就會使濕這些商品，使它們變質，從而人工地漲大了重量。

商業企業應當嚴格地遵守對每種商品規定的保管制度。這不僅能使商品不致於腐爛，而且能減少商品的自然損耗。商店的冷藏室對下列商品應當保持的溫度：魚零度，肉二度，肉類和魚類食品，牛奶及脂肪四度。

倉庫的溫度保持均勻，對於商品的質量和減低自然損耗具有重大的意義。溫度高低不一，會增加商品損失。冷藏室的溫度過高，會使香腸、燻製品、乾酪出水，會使商品迅速發霉，會使肉和魚解凍向下流水。

在冷藏室裏，要把需要多的商品放在靠近門口處，把需要較少的商品放在裏邊。這便於迅速地從室裏拿出商品。有的商店在門市部裏設有冷藏櫃，儲存在幾小時內就銷售的商品，以便盡量少打開冷藏室的門。

許多商業企業，為了減少商品的自然損耗而利用各種東西蓋在商品上面。莫斯科食品公司第三十一商店，在冷藏室裏利用乾淨的席子蓋在凍肉和凍家禽上。莫斯科郊區食品貿易公司批發站也實行這種辦法。該批發站把收進的薑餅裝入敞蓋的箱子裏，上面蓋上紙。

把商品蓋上各種東西，能使商品周圍的空氣成分含有水氣，不使濕氣蒸發，從而能減少商品的自然損耗。波蘭香腸在三天保管期內，在溫度十五度下，其損耗如下（對沒蓋東西的商品損耗的百分比）：

臘肉	92.0
臘腸	76.0
臘鴨	75.0
鹹肉	60.0

蓋上帆布的凍肉，在冷藏室保存七天，其損耗率要比不蓋東西的凍肉少二分之一。但是應當指出，在商品上面蓋上各種東西，使商品周圍的空氣成分增加水氣，這就給發霉創造了條件。在普通（非冷凍的）房屋裏，如果在商品（如香腸等等）上面蓋上東西，就會很快地發霉。因而商業企業的冷藏室的空氣

溫度通常不得少於二度，這樣儘管會減少商品的發霉，但也不是絕對的。因此，為了保持商品的乾燥程度，而在商品上面蓋以保護溫度的東西，最好是在冷藏室短期保管的條件下進行，同時應當系統地監督商品的質量。在普通房屋裏保管商品時，不要蓋任何的東西。

商品的自然損耗量，在很多情況下決定於售貨員在工作現場的發貨密度。門市部的空氣濕度一般說來比附設房屋的高，流通的也較快。因此，在門市部保管的商品，其損耗率就較大。

為了減少在售貨員的工作現場的商品損耗，不應當向門市部一次發出大量的商品，而應當可能地多發幾次。例如，莫斯科食品公司第二十五商店從附設房屋向門市部發出的肉類，一天七——十次，煮製香腸，一天四——五次，半燻製香腸，一天三——四次。

造成商品重量的損耗，不僅由於保管不當，而且也由於銷售時不加小心。

先進的商業工作人員的經驗證明，在銷售商品時如果仔細地和很好地注意商品，那就會大大減少商品的自然損耗。莫斯科食品公司第二十五商店在切凍肉時，在一定時間內保持適當的溫度，使溫度最多不增加二——三度，因為切這種肉能够少掉渣兒。切肉最好是使用磨快的工具（刀子、鉋刀、鉋斧）。每個切肉員都有指定的工具，並且經常注意工具的使用狀況。

有經驗的切肉員，在切肉以前先確切地確定切錢，準確地和很好地地下刀切肉，就能切出恰好的一整塊肉，沒有碎渣和小塊。反之，翻來覆去地切肉，就會把骨頭弄碎，並且會使表面弄得亂七八糟。

油炸的魚時常掉許多碎渣。列寧格勒市食品公司第八商店的工作人員一向小心地在工作現場裝卸油炸的魚箱。他們對這種魚的過秤非常謹慎。因此，在這個商店裏，油炸的魚的損耗率從未超過百分之〇·二二，而在其他商店裏，這個損耗率却達到百分之〇·五五以上。

莫斯科食品公司第二十五商店在銷售醃菜時，使用一定容量的長柄勺子，通常銷售的是二百公分至三百公分。為了把裝醃菜和奶油的罐子清理乾淨，該商店應用着德瓦列茨基同志發明的外面包有橡皮的木板。該商店魚品部的工作人員仔細地清除裝鮭魚子的大桶，每一大桶能清出一百二十至一百四十公分的小桶魚子。

烏克蘭食品公司基輔分公司第一商店，在搬運和安放香腸製品時，非常注意不讓它損壞，因為這對香腸的乾淨有影響，並且會增加損耗量。

本文沒有把減少食品的自然損耗的所有辦法都介紹出來。節約的可能性是很大的。必須廣泛地推廣先進企業的經驗，提高對供貨者的要求，改進商品的運送、驗收、安放、保管、銷售等工作，以盡量減少商品的自然損耗，減低零售商業的流通費用。（奔流譯自「蘇維埃商業」雜誌，一九五三年第三期）

列寧斯大林的蘇聯社會主義工業化計劃

及布爾什維克黨爲其實現而鬥爭

納德托切夫著

本書闡述了列寧斯大林關於社會主義國家工業化的原理。敘述了布爾什維克黨爲實現社會主義國家工業化計劃與反對派所進行的鬥爭。並分析了黨關於工業化的重要文件，指出黨在完成工業化計劃方面所起的領導與指導作用。（定價二千六百元）

蘇聯貨幣流通與信用

古莎科夫等著

本書對蘇維埃貨幣與信用以及蘇聯貨幣、信用制度的組織與發展的各種主要問題，作了簡單扼要的說明。詳述蘇聯貨幣、信用制度的主要原則和各個建設階段，指出蘇聯貨幣、信用制度的優越性及其在社會主義再生產中的作用。

（定價一萬二千二百元，即將出版）

社會主義企業的貨幣結算

魯濱斯金著

社會主義企業間貨幣結算的組織，是使商品迅速到達消費者面前的重要條件。本書闡明在社會主義企業間組織貨幣結算關係，對於完成生產計劃，加快商品週轉和鞏固經濟核算的重要性，並詳細介紹了蘇聯貨幣結算的原則和主要方式。

（定價四千二百元）

居民貨幣收支平衡表

馬爾果林著

居民貨幣收支平衡表是國民經濟平衡表的組成部分之一，是編製國民經濟計劃的重要工具。本書指出了它的經濟意義和作用，論述了編製居民貨幣平衡表的基本原理、編製方法和計算方法；並分析了商品流轉額與居民貨幣購買基金間的平衡關係。

（定價六千元）

英華大辭典

鄭易里 曹成修主編

本辭典的特點：（一）內容豐富，所收單字和短語的數量，超過其他辭典。大量收錄方言、俗語、俚語、簡字、略語、新字以及英語中所吸收的種種外國語。在例句方面，盡量多收難解難譯的例句、諺語、文學名句，以及習慣語和口頭語。（二）用國際音標註音。並盡可能註出英美發音的差別，一般社會發音和特殊集團發音的差別，單字發音和在短語（或句子）中發音的差別。（三）解釋正確、周到、簡明和具體，除了解釋單字的主要意義還盡量解釋它衍生出來的各種意義，單字應用上應有的注意，英美用語間的區別，修辭造句方面應有的注意。短語和句子以直譯爲主，使譯文盡可能貼合原文字義，保持原文風格。譯文一律用白話翻譯。（四）採用最經濟的排法，做到篇幅緊湊，條理清楚。並附有全部單字和短語的索引，可由中文查到英文，等於附有一部最詳盡的華英辭典。全書二千餘頁，用薄字典紙印刷，布面精裝，祇有兩吋厚，查用方便。每部定價十五萬元。

三聯書店出版 新華書店發行

過渡時期總路線

學習參考資料(第一輯)

本書輯有人民日報的社論十四篇

爲着社會主義工業化的遠大目標而奮鬥、爲了建設祖國，提倡艱苦奮鬥和服從計劃的精神，正確地編製一九五四年度的國民經濟計劃，必須大張旗鼓地向農民宣傳過渡時期的總路線，幫助農民算三筆賬：

領導農民走大家富裕的道路

消滅糧食投機，保障國家建設

國營商業應大力做好農村市場的工業品供應工作，農民們！踴躍地把糧食賣給國家，幫助國家建設！

加強糧食收購中的政治工作

鞏固工農聯盟是實現總路線的保證

加強糧食收購中的經濟工作

既要做好糧食收購工作又要達到農業增產的目的，必須加強黨對農村經濟工作的領導

附錄兩篇：

蘇聯工業化初期的糧食收購困難

是怎樣克服的(許立羣)

逐步實現國家對農業的社會主義改造(沙英)
(定價二千八百元)

中央勞動法令彙編

中央人民政府勞動部勞動政策研究室編

本彙編包括從一九四九年開國起，到一九五三年三月底爲止有關勞動政策的重要法令、條例、指示、決定等文件。分成八類：一、總類；二、勞動關係；三、勞動保護；四、勞動保險；五、工資、工時；六、失業救濟、勞動就業；七、職工業餘教育；八、評選勞動模範、獎勵創造發明。(定價三萬元)

聯共(布)第十四次代表大會

契加廖夫著

聯共(布)第十四次代表大會是作爲工業化代表大會載入聯共(布)的史冊的，這次代表大會是在與否認蘇聯有建成社會主義可能的「新反對派」作鬥爭的旗幟下進行的。本書詳細介紹了大會召開前蘇聯國內外局勢、大會的準備與召開、大會關於社會主義工業化、黨內統一、職工會和青年團的工作的決議，以及大會的歷史意義。(定價三千八百元)

人民民主國家選舉法彙編

中央人民政府法制委員會編譯室編譯

本彙編收有波蘭、捷克斯洛伐克、羅馬尼亞、匈牙利、保加利亞、阿爾巴尼亞、德國、朝鮮等八個人民民主國家的選舉法，是研究人民民主國家代表制度的基本文件。(定價八千五百元)

蘇聯憲法通論

卡爾賓斯基著

本書通俗地敘述了蘇聯國家與法律的史的發展，蘇維埃社會主義國家的基本特點，蘇維埃社會主義社會與國家的制度和組織，蘇聯的國家政權機關與管理機關底職能，蘇維埃法院與檢察機關的活動，蘇維埃公民底基本權利與義務，蘇維埃的選舉制度等。(定價一萬零四百元)

人民出版社出版 新華書店發行